

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

167

2002

El desarrollo regional camina hacia el Sureste

■ **Economía Española**
El crecimiento regional del PIB

■ **Economía Internacional**
Las regiones españolas y la
ampliación de la UE

■ **Sistema Financiero**
La actividad bancaria:
una aproximación provincial

■ **Tema del Mes**
El Pacto Local

■ *Y además nuestras secciones habituales:*

Punto de Vista, Resumen de Prensa, Comentario Gráfico, Indicadores de Coyuntura y Previsiones, y Libros.



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Incremento Ocupación Laboral - año 2000

1.- Cantabria	7,76 %
2.- Navarra	7,06 %
3.- C. Valenciana	6,37 %
4.- Extremadura	6,26 %
5.- Madrid	4,57 %
6.- Canarias	4,56 %
7.- Murcia	4,39 %
8.- Andalucía	4,17 %
9.- Asturias	4,13 %
10.- Baleares	4,07 %
<i>Media nacional</i>	4,05 %
11.- Castilla La Mancha	3,86 %
12.- Galicia	3,64 %
13.- Cataluña	3,20 %
14.- Aragón	2,95 %
15.- País Vasco	2,30 %
16.- Castilla y León	0,91 %
17.- La Rioja	0,89 %

FUENTE: INE. Encuesta de Población Activa (IV trimestre 2000)

CANTABRIA

Nº 1

Un éxito de todos.

En los años 2000 y 2001 el crecimiento económico de Cantabria se ha traducido enteramente en empleo, posicionándose como la Comunidad nº 1 de toda España en incremento de la ocupación, gracias al esfuerzo de toda la sociedad.

Incremento Ocupación Laboral - año 2001

1.- Cantabria	8,64 %
2.- Andalucía	4,67 %
3.- Madrid	4,63 %
4.- Canarias	2,99 %
5.- C. Valenciana	2,43 %
6.- Castilla La Mancha	2,34 %
7.- Castilla y León	2,04 %
<i>Media nacional</i>	1,75 %
8.- País Vasco	0,81 %
9.- Aragón	0,77 %
10.- La Rioja	0,68 %
11.- Navarra	0,67 %
12.- Galicia	-0,23 %
13.- Baleares	-0,26 %
14.- Murcia	-0,55 %
15.- Asturias	-1,36 %
16.- Cataluña	-1,76 %
17.- Extremadura	-1,91 %

FUENTE: INE. Encuesta de Población Activa (IV trimestre 2001)

Somos Comunidad



GOBIERNO
de
CANTABRIA

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL
167
2002



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Patronato

MANUEL PIZARRO MORENO (*Presidente*)
JUAN R. QUINTÁS SEOANE (*Vicepresidente*)
JOSÉ ANTONIO BONILLA (*Secretario*)
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
FRANCISCO JOSÉ ISASI MARTÍNEZ
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ
JESÚS MEDINA OCAÑA
RICARD PAGÉS FONT
ATILANO SOTO RÁBANOS
ADOLF TODO ROVIRA

Presidente de Honor

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Director

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

Subdirector

FERNANDO PAMPILLÓN FERNÁNDEZ

Redactor-Jefe

FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

Cuadernos de Información Económica

*no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios
y previsiones expresadas por los autores de los artículos
incluidos en la publicación, ni avala los datos que éstos,
bajo su responsabilidad, aportan.*

Preimpresión

JLN.es
Arturo Soria 187; entr. 1; ofic. 3; 28043-Madrid

Diseño Cubierta

Bravo-Lofish

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas
para la Investigación Económica y Social
Padre Damián, 48. 28036-Madrid

Publicidad

JLE
Ginzo de Limia, 55; 28034-Madrid
Teléfono: 91-7305433
Fax: 91-7305379

Imprime

RAYCAR, S.A. Impresores
Matilde Hernández, 27; 28019-Madrid

Depósito legal: M. 402 - 1987
ISSN: 1132-9386

© FUNDACIÓN de las CAJAS de AHORROS CONFEDERADAS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

Sumario

pág.

PRESENTACIÓN

ECONOMÍA ESPAÑOLA

AVANCE DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS EN 2001 Y SERIE PROVISIONAL DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2001.- <i>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</i>	1
LA ECONOMÍA DEL VALLE MEDIO DEL EBRO DURANTE EL AÑO 2001.- <i>Manuel Rapún Gárate, Pedro Pascual Arzoz y Carlos Gil Canaleta</i>	54
BALANCE DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN CENTRO EN EL AÑO 2001: BAJO EL SIGNO DE LA MODERACIÓN.- <i>Rosario Pedrosa Sanz</i>	60
ENTRE LA INDUSTRIA Y LA CONSTRUCCIÓN. LA ECONOMÍA DEL ARCO DEL MEDITERRÁNEO EN 2001.- <i>Andrés Pedreño y Paloma Taltavull</i>	68
LA CORNISA CANTÁBRICA: DESACELERACIÓN Y CONVERGENCIA.- <i>José Villaverde Castro</i>	79
LA ECONOMIA BALEAR EN EL AÑO 2001.- <i>Eugeni Aguiló y Esteban Bardolet</i>	86
LA ECONOMÍA CANARIA EN 2001.- <i>David Cova Alonso y José Manuel González Pérez</i>	91
LA OPINIÓN PÚBLICA Y LA ECONOMÍA EN LAS SEIS COMUNIDADES DE MAYOR POBLACIÓN.- <i>Francisco Alvira Martín y José García López</i>	100

ECONOMÍA INTERNACIONAL

LAS REGIONES EUROPEAS Y LA AMPLIACIÓN DE LA UE.- <i>José Villaverde Castro</i>	109
CONSEJO EUROPEO DE BARCELONA Y CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE LA FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO: QUEDA MUCHO POR HACER.- <i>María Jesús Guijarro Antón</i>	120
INFORMES DE LOS ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES.- <i>Resumen y comentarios de Ricardo Cortes</i>	129

SISTEMA FINANCIERO Y REALIDAD EMPRESARIAL

LA ACTIVIDAD BANCARIA TÍPICA EN ESPAÑA: UNA APROXIMACIÓN PROVINCIAL.- <i>Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso y Francisco Rodríguez Fernández</i>	135
EL CASO ENRON Y LAS PROPUESTAS DE REGULACIÓN DERIVADAS.- <i>Mª Nieves García Santos</i>	146
EL PROYECTO DE LEY DE MEDIDAS DE REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO: LA DIVERSIDAD COMO ARGUMENTO.- <i>Fernando Pampillón</i>	161
MOMENTO EMPRESARIAL.- <i>Alfonso Tulla</i>	168

Punto de Vista

SUPERANDO LA RECESIÓN.– <i>Ángel Laborda</i>	173
--	-----

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD.– <i>Ramon Boixareu</i>	181
LA INFORMACIÓN ECONÓMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL.....	184

Tema de Actualidad

El Pacto Local.– <i>José Barrio y María del Carmen González</i>	195
---	-----

Comentario Gráfico

EL CENTRO DE GRAVEDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. EVOLUCIÓN ENTRE 1995 Y 2000.– <i>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</i>	201
---	-----

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

GABINETE DE COYUNTURA Y ESTADÍSTICA DE FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. MARZO 2002	205
LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	210
INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM	215
INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.....	216
PREVISIONES DE INFLACIÓN	218

Libros del Mes

<i>España ante la inmigración</i> , de Víctor Pérez-Díaz, Berta Álvarez-Miranda y Carmen González-Enríquez.– <i>Inmaculada Herranz Aguayo</i>	223
---	-----

Colaboración Especial

A propósito de Fabián Estapé y Josep Fontana: los estudios sobre la reforma tributaria de 1845.– <i>Francisco Comín Comín y Rafael Vallejo Pousada</i>	225
---	-----

PRESENTACIÓN

Como cada año, por estas fechas, la Fundación de las Cajas de Ahorros ofrece a estudiosos e investigadores, una primera estimación del crecimiento de la producción y de la renta españolas del año 2001, en las diferentes comunidades autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla. Este trabajo que, desde hace dieciséis años, viene realizando con ejemplaridad el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS, permite anticipar, para uso de quienes siguen y analizan la situación económica regional, los datos que más tarde —y seguramente con mayor precisión y medios— ofrece la estadística oficial.

El mecanismo de elaboración de esta estimación es bien conocido, en sus líneas generales, por los lectores de *Cuadernos de Información Económica*: El Departamento de Estadística Regional de la Fundación realiza un estudio inicial de lo que, según la información disponible, puede haber sido para el año inmediatamente anterior (en esta ocasión 2001) el resultado económico de cada autonomía. Dicho estudio se envía a las Consejerías de Economía de las diferentes comunidades autónomas y a los institutos o centros de estadística autonómicos, donde existen. Con las aportaciones informativas de estos centros, FUNCAS elabora la primera estimación, cuyos resultados en detalle, el lector encontrará en este número de *Cuadernos*.

Destacar el interés de esta información no está en contradicción con insistir en las necesarias cautelas en el uso de unos datos que, como en toda estimación estadística, habrá de ir mejorándose en el futuro conforme la información se vaya completando. Razón por la cual el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS recalca el carácter provisional de los datos que ahora se presentan y anuncia que, de nuevo, hacia el mes de noviembre, al hilo del estudio que también ha adquirido el grado de habitualidad, sobre el comportamiento económico de las provincias, ofrecerá una nueva estimación —que nunca será definitiva— sobre la evolución económica regional.

LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS EN 2001

Con todas esas limitaciones, los datos que aparecen recogidos en los cuadros y tablas de este número permiten ofrecer a los lectores un perfil de la evolución económica de las autonomías en 2001, que queda caracterizado por los diez rasgos esenciales siguientes:

1. Los datos obtenidos por el estudio confirman, a nivel del conjunto de España, que en el año 2001 la economía registró una desaceleración: el creci-

miento del PIB fue del 3,12 por 100 en 2001 frente al 4,91 por 100 en términos reales en el año 2000.

2. Se destaca en los datos obtenidos en el estudio de FUNCAS para 2001, una mayor aproximación que en 2000 a los datos ofrecidos por el INE (crecimiento del PIB en 2001: 2,8 por 100 frente a un 4 por 100 en 2000, ambos en términos deflactados). Una aproximación que está sin duda relacionada con la mejora de la información estadística, especialmente en la relativa al sector público a nivel autonómico.

Sin embargo, siguen manifestándose entre ambas estimaciones divergencias estadísticas en la composición sectorial del crecimiento. En especial la estimación de FUNCAS eleva sustancialmente, respecto a la estadística oficial, el crecimiento del sector de la construcción (de 5,5 por 100 a 7,3 por 100) y también, aunque en menor medida, el del sector industrial (de 1,3 por 100 a 2,1 por 100). Se piensa que estos valores son más coherentes que los datos oficiales, con la evolución razonable de la productividad, en esos sectores.

3. Respecto al crecimiento real de las diferentes autonomías, hay que comenzar diciendo que todas registran una evolución positiva y que el rango de variación va desde el 4,07 por 100 de la Comunidad Valenciana hasta el 2,19 por 100 de Aragón que son respectivamente las comunidades de mayor y menor crecimiento real en 2001. Ello quiere decir, a la vista del crecimiento estimado de la UEM en el mismo período, que es del 1,5 por 100, que todas las autonomías españolas han avanzado, un año más, en su convergencia con la UEM.

— La Comunidad Valenciana (4,07), Andalucía (3,78), Cantabria (3,42 por 100) y Madrid (3,37 por 100) son las cuatro autonomías que en 2001 han crecido por encima de la media española (3,12 por 100), con un comportamiento muy regular en cuanto a su composición sectorial, aunque, salvo en el caso de la Comunidad Valenciana, con cierta debilidad en el crecimiento industrial.

— Deben destacarse los casos fronterizos de tres comunidades autónomas: La del País Vasco con un crecimiento similar al de la media española (3,11 vs. 3,12), pero con una evolución menos favorable de los sectores no agrarios en los que se queda a un 90,5 por 100 de la media, por el doble efecto de un alto crecimiento pesquero y un aumento menos intenso en servicios que la media española; la de Castilla y León que ha registrado un crecimiento no agrario (3,37 por 100) superior a la media (3,25 por 100) aunque un año agrario muy adverso, sitúa su crecimiento total por debajo de la media; y la de Murcia que queda a 5 centésimas de la media española, por un dinamismo algo menor en construcción y servicios.

— Aragón es en 2001 la comunidad con menor crecimiento real (2,19 por 100) que no alcanza el 75 por 100 de la media española. Todos los sectores han registrado una evolución inferior a la media española, siendo especialmente destacable la fuerte desaceleración de la construcción.

— El resto de las Comunidades autónomas han crecido menos de la media y pueden dividirse en tres grupos:

El primero compuesto por Baleares (2,87 por 100 de crecimiento del PIB) y Canarias (2,91) se sitúa por encima del 90 por 100 de la media española, aunque por debajo del 100 por 100.

El *segundo* integrado por Castilla-La Mancha (2,75 por 100), Galicia (2,73 por 100) y Cataluña (2,72 por 100) crece entre el 85 y el 90 por 100 de la media. A este segundo grupo, tal vez habría que adicionar La Rioja cuyo crecimiento no agrario (2,90 por 100) es el 89 por 100 de la media, pero cuyo crecimiento global es solo el 84 por 100 de la media.

El *tercero*, con un crecimiento anual comprendido entre el 75 por 100 y el 85 por 100 de la media, y compuesto por Extremadura (2,42 por 100), Asturias (2,41 por 100) y Navarra (2,41 por 100).

4. Una cosa es el crecimiento autonómico en 2001 y otra distinta es el nivel de desarrollo medido por el PIB por habitante.

El PIB por habitante medio de España fue de 15.663,4 euros corrientes en 2001 (2.606.170 pesetas). El valor más elevado correspondió a Madrid con 20.491,4 euros (3.409.482 pesetas) y el más bajo a Extremadura con 10.948,8 (1.821.727 pesetas).

Sólo dos comunidades con un nivel de desarrollo superior a la media han crecido en 2001 también con mayor intensidad que el promedio: Madrid y Comunidad Valenciana. Por su parte, Andalucía y Cantabria crecieron por encima del conjunto español, partiendo de niveles de desarrollo más bajos que la media.

5. En lo referente al empleo y paro, Madrid, Baleares, La Rioja, Cataluña, Galicia, Aragón y Navarra son las comunidades en que coinciden las mayores tasas de actividad y las menores de paro.

Las comunidades de: Andalucía, Extremadura, Asturias, Cantabria, Murcia, Canarias y País Vasco, tienen tasas de paro superiores a la media española que, en el estudio, se sitúa en el 11,24 por 100.

6. La evolución del Índice del Sentimiento del Consumidor en las seis comunidades autónomas de mayor población (Andalucía, Cataluña, Galicia, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana), muestra el diferente grado de concienciación ciudadana respecto a la media española. (Vid trabajo de F. Alvira y J. García López).

En Andalucía, el ISC se sitúa en valores más positivos de lo que corresponde a su situación objetiva. Seguramente los andaluces dan más importancia a su trayectoria y expectativas crecientes que a su bajo nivel de renta por habitante.

Lo contrario sucede en el País Vasco donde el ISC también exagera al alza su posición respecto a su valor objetivo, pero ponderando más, seguramente, su alta posición de PIB por habitante que su crecimiento que en 2001 ha sido inferior a la media.

En Cataluña, el menor Índice del Sentimiento del Consumidor, respecto a la media, parece mostrar que, en los catalanes, pesa más el crecimiento relativamente bajo que el alto nivel de desarrollo alcanzado.

Galicia y Madrid presenta también índices menores de la media. En el primer caso coinciden bajo crecimiento y bajo nivel. En el caso de Madrid parece que se valora negativamente la escasa diferenciación del crecimiento respecto al promedio. Finalmente la Comunidad Valenciana es un modelo de

equilibrio. La identidad de su ISC respecto a la media española, es coherente con la proximidad —al alza— de su nivel y crecimiento en relación con el conjunto nacional.

7. Respecto a los Ejes de la economía española:

— El Arco Mediterráneo mantiene, incluso refuerza en 2001 su efecto impulsor del crecimiento gracias a la positiva evolución de la Comunidad Valenciana y Andalucía, pese al menor crecimiento de Murcia y Cataluña.

— Se destaca el resurgimiento de Cantabria con un elevado crecimiento en 2001, aunque no se ha visto acompañado por el comportamiento del resto de autonomías de la Cornisa Cantábrica (Galicia, Asturias, País Vasco) que registran incrementos de producción menores de la media.

— El crecimiento sostenido, aunque atenuado respecto al año anterior, de las comunidades autónomas insulares.

— La sorprendente caída del Valle Medio del Ebro, no solo por el bajo crecimiento relativo de Aragón, sino también por los bajos resultados de Navarra y el mal año agrario de La Rioja.

— La “ruptura” del debatido “eje centro”, con un comportamiento muy heterogéneo: un buen crecimiento en Madrid, y también en los sectores no agrarios de Castilla y León, el regular comportamiento de Castilla-La Mancha y el bajo resultado de Extremadura.

8. Los “centros de gravedad” de la economía española (vid. Comentario gráfico) transmiten dos mensajes que, en forma estereotipada cabe resumir en los siguientes términos:

a) El centro de gravedad de la producción se sitúa al Noreste de Madrid en Villanueva de Alcorán, provincia de Guadalajara —con tendencia en 2001 hacia el Sureste.

b) Los centros de gravedad de la renta familiar disponible, y aún más del consumo, se sitúan más hacia el Suroeste, también en Guadalajara, en las proximidades de El Recuenco.

En su evolución se observa cierto desplazamiento de la actividad económica hacia el sureste con una parcial compensación derivada del crecimiento de actividad que se registra en la “raya de Portugal”.

9. La acción del sector público, a través de impuestos y transferencias, y el menor crecimiento de los precios que normalmente registran las regiones menos desarrolladas, originan un importante aumento de convergencia en los niveles de renta familiar disponible, en paridad de poder adquisitivo, entre las diferentes comunidades autónomas, respecto al observado en la producción por habitante.

Si se comparan las principales magnitudes regionales de Baleares y Extremadura, que son respectivamente las comunidades de mayor y menor PIB por habitante tomando como 100 la media española, se obtendrán en 2001 los siguientes resultados:

a) La diferencia en el PIB regional por habitante a precios de mercado es de 60,29 puntos (Baleares 130,88 vs. Extremadura 70,59).

b) Cuando se pasa al concepto de renta regional por habitante la diferencia se reduce a 53,41 (Baleares 124,10; Extremadura 70,69), como consecuencia de las rentas pagadas por las comunidades a los factores residentes en otras comunidades distintas.

c) La acción redistribuidora de las administraciones públicas, es causa de que las diferencias entre rentas *disponibles* familiares por habitante, aún se vea minorada a 32,35.

d) Finalmente, el efecto de los diferentes niveles de precios determina que la divergencia en términos de renta familiar disponible por habitante en *paridad de poder adquisitivo*, se limite a 20,06 puntos. Es decir, un tercio de la diferencia inicial.

10. En relación con la Unión Europea, en 2001, cinco comunidades autónomas superan la media europea en su nivel de producción por habitante (Media europea = 100): Madrid (114,24); Baleares (108,54); Cataluña (108,23); Navarra (107,30), y el País Vasco (104,93).

Y otras dos se acercan mucho a esa media: La Rioja (99,89), y Aragón (96,64).

El trabajo realizado por el profesor **José Villaverde**, destaca la existencia de 211 regiones en la Unión Europea, cuyo nivel de PIB por habitante va desde InnerLondon en Gran Bretaña, con un índice de 242 respecto a la media, hasta Reunión, un departamento ultramarino de Francia en el Océano Índico, con un nivel de PIB por habitante del 51 por 100 de la media.

Del total de las 211 regiones europeas ordenadas por niveles de PIB por habitante, Madrid ocupa el lugar 40 (es la primera región española que aparece en la relación) y Extremadura el 208.

La ampliación de la UEM en estudio añadiría 55 regiones de los que sólo Praga supera a las regiones españolas, mientras que 46 están por debajo del nivel de Extremadura y nueve, en concreto, se situarían por debajo del 25 por cien de la media. Una situación que proyecta ciertas amenazas sobre la continuidad de los fondos estructurales a la vez que refuerza la necesidad de optimizar los fondos recibidos mientras subsistan.

TEMAS FINANCIEROS

La consideración de la dinámica económica española a nivel autonómico es, sin duda el contenido prioritario de este número de *Cuadernos*. Pero también ofrece a la consideración del lector otros temas e informaciones de interés.

En el terreno financiero se suscitan dos cuestiones. La primera se refiere al ejercicio de la actividad bancaria, desde una óptica provincial. La segunda ofrece una primera aproximación a la información disponible sobre el Proyecto de Ley Financiera recientemente aprobado por el Gobierno y respecto al

que, se afirma, se verá completado con otros temas importantes en el curso de su debate parlamentario.

A pesar del desarrollo que han alcanzado en España los mercados de capitales, y al igual de lo que sucede en otros países desarrollados, la actividad bancaria tradicional continúa jugando un papel primordial en la financiación del segmento minorista. En este ámbito, la actividad de captación de depósitos y de concesión de créditos que realizan las sucursales sigue siendo un canal de prestación de servicios con un peso muy importante.

Con el fin de conocer la evolución que está siguiendo esta actividad bancaria típica, el artículo de los profesores **Carbó, López del Paso y Rodríguez**, de la Universidad de Granada y FUNCAS, analiza precisamente los cambios observados en ella en la última década. Para ello, comienzan examinando la posición bancaria neta de las provincias españolas en los años 1990, 1995 y 2001, tratando de identificar, a continuación, los factores explicativos de las diferencias observadas y las posiciones competitivas adoptadas por los tres grupos institucionales que conforman las entidades de depósito españolas.

Los autores subrayan, entre sus conclusiones, las diferencias provinciales existentes entre la dimensión de las sucursales y el nivel de atención a la clientela, el mayor dinamismo de la banca minorista, de base regional, concretamente, de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, que ha tenido como efecto más destacado la pérdida de liderazgo de la banca en la actividad crediticia y su continuado descenso en la captación de depósitos, en un nuevo marco más liberalizado y competitivo.

Pero tal vez lo más importante es que la orientación de Cajas y Cooperativas hacia la banca minorista ha propiciado una fuerte expansión del crédito, ha estimulado el ahorro y ha intensificado el crecimiento económico.

En otro orden de cosas, tras un largo periodo de preparación, ha tenido entrada en las Cortes Generales el proyecto de ley de medidas de reforma del sistema financiero, conocido generalmente como ley financiera.

El proyecto incorpora un conjunto variado de medidas dirigidas a modificar y derogar parcialmente 17 disposiciones legales vigentes. El análisis de tal diversidad de contenidos es el objeto del trabajo del profesor **Fernando Pampillón**, de la Uned y Funcas, quien después de enmarcar el proyecto en una fórmula de ley *omnibus*, y que, como tal, adolece de una cierta sistemática, agrupa las medidas contenidas en él en cinco bloques, según vayan dirigidas a:

- Instituciones financieras;
- Organismos públicos de carácter financiero;
- Mejora de los sistemas de supervisión;
- Proteger a la clientela; y
- Regular temas diversos ...

En cada una de estas agrupaciones, el autor incluye las medidas correspondientes, realizando un breve comentario acerca de su alcance, para finali-

zar concluyendo que junto con la regulación es necesario reforzar los sistemas de supervisión en la actividad financiera, dada la creciente sofisticación que está alcanzando el sector.

EN TORNO AL PACTO LOCAL

Dentro del marco de descentralización administrativa vivido en España, tras el acceso a la democracia, y que ha tenido como actores principales a la Administración Central y a las Comunidades Autónomas, el Gobierno pretende consensuar con las principales fuerzas políticas un Pacto de Estado que impulse el traspaso de algunas competencias desde las Comunidades Autónomas a las Corporaciones Locales. Se busca con ello, una aproximación de la administración pública a los ciudadanos, en especial en la prestación de servicios públicos básicos.

De esta forma se incrementaría el peso del gasto público local, que actualmente se sitúa en un porcentaje inferior a la de los países de nuestro entorno, hasta alcanzar niveles del 20 por 100.

La nota de **José Barrio** y **M^a del Carmen González**, de AFI, examina la propuesta gubernamental, enmarcándola en el actual marco competencial español. De aquélla destaca que contiene un listado de 15 materias transferibles, que podrán ser llevadas a cabo con una gran flexibilidad por parte de ambas administraciones atendiendo a las especificidades de las regiones y a la voluntariedad de las entidades locales.

Otro tema no menos relevante es la definición de un modelo de financiación para las nuevas competencias, el papel de las diputaciones y mancomunidades, en especial para aquellos municipios pequeños que no disponen de una dimensión adecuada para prestar determinados servicios. Un tema de indudable interés que polarizará el debate político en próximos meses de cara a alumbrar una nueva Ley de Financiación de las Haciendas Locales sobre el cual, dicho sea como primicia informativa, la —Fundación de las Cajas de Ahorros, ultima un número de *Papeles de Economía Española* de inmediata aparición.

ECONOMÍA ESPAÑOLA ¿COYUNTURA DE PRIMAVERA?

La trayectoria económica de los últimos meses deja bastantes dudas de cara a cualquier previsión de su evolución futura. Tal vez no pueda decirse que se esté viviendo una época de bonanza sin paliativos. La primavera económica, como la meteorológica, ha irrumpido con incertidumbres pero, tampoco cabe decir que, en líneas generales se esté viviendo una coyuntura negativa en sentido estricto.

Las previsiones económicas son bastante mejores de lo que cabía esperar tras los malos datos del cuarto trimestre de 2001. El pesimismo inicial ha dado paso a una euforia que tampoco parece justificable, cuando el panorama ofrece todavía muchos claroscuros.

El *Punto de Vista* de este Cuadernos examina los últimos datos de la coyuntura actual con el fin de estudiar la tendencia previsible para los próximos meses. Su autor, **Ángel Laborda**, Director del Gabinete de Coyuntura y Esta-

dística de Funcas, recoge la idea de muchos analistas de que la economía norteamericana podría seguir una evolución con un perfil en forma de W, lo que indicaría dudas acerca de la consolidación a corto plazo de la recuperación. En cualquier caso, la previsión de crecimiento de EE.UU. para este año superaría a la del pasado y podría alcanzar el 3,5 por 100 para 2003.

Para **Ángel Laborda**, la economía española acusó también el debilitamiento general, creciendo tan sólo un 0,7 por 100 en el cuarto trimestre de 2001, con lo que la tasa media anual se sitúa en el 2,8. El crecimiento del consumo volvió a superar al de la renta familiar disponible con la consiguiente caída de la tasa de ahorro hasta mínimos históricos. Las previsiones para 2002 apuntan hacia la desaceleración del PIB hasta el segundo trimestre y una ligera recuperación que podría situar la tasa media anual en el 2 por 100.

La actualidad económica española tiene también un componente más microeconómico relacionado con las empresas y los negocios. El mundo empresarial ha generado, como siempre, numerosas noticias, entre las que el periodista **Alfonso Tulla** ha seleccionado las más relevantes para ofrecérselas a nuestros lectores en su habitual sección *Momento Empresarial*, que abre con el escándalo de Enron y la práctica desaparición de la firma Arthur Andersen, que está tratando de buscar socios en cada país después de que fracasase el proyecto de fusión global fuera de EE.UU. La intención tanto de Acesa como de Áurea por hacerse con Iberpistas, que han entrado en una guerra de OPAS y contra OPAS; el auge del sector de servicios de seguridad y vigilancia en España, dominado por Prosegur y Securitas, en el que existe una manifiesta falta de trabajadores con la habilitación necesaria; la creación del portal dedicado al sector de la construcción Obralia, resultado de la fusión de los portales Edifica y Build2build; la puesta en marcha acordada en la Cumbre de Barcelona del programa Galileo, el sistema de navegación por satélite europeo; los problemas del sector textil derivados de la caída de la demanda mundial y de la importación de tejidos de Asia y las soluciones que está buscando la patronal del sector para superarlos; el mayor protagonismo que reclaman microempresas y autónomos en las Cámaras de Comercio e Industria, y, por último, el cierre de la fábrica de Fontaneda en Aguilar de Campoo, son las noticias que completan esta crónica empresarial.

ACTUALIDAD ECONÓMICA INTERNACIONAL

Los temas económicos con trasfondo internacional que se ofrecen al lector en este número son variados.

El primero es el relativo a la famosa suspensión de pagos de la compañía norteamericana Enron, una de las mayores empresas de comercialización de energía del mundo que, ha puesto de manifiesto la debilidad de los controles privados y públicos y la vulnerabilidad del funcionamiento de los mercados.

El artículo que firma la profesora **Nieves García Santos**, Directora de Estudios y Relaciones Externas de la CNMV, examina extensamente el caso Enron elaborando respuestas a dos cuestiones: 1) ¿Qué ha fallado, y quién es responsable de lo sucedido?, y 2) ¿Qué medidas deben adoptarse para evitar la repetición de estos hechos?.

La autora, tras una introducción, repasa la cronología de los hechos; el

papel de los supervisores financieros; la importancia de que la información proporcionada a los mercados por las empresas sea inmediata, completa, fiable y veraz; la relevancia de los códigos de conducta en el gobierno corporativo y, por supuesto, su cumplimiento; el papel que deben jugar las auditorías; la necesidad de la aplicación de unos principios contables adecuados; el papel que juegan actualmente las agencias de calificación de riesgos y la necesidad de realizar un control más estricto sobre ellas; las recomendaciones de los analistas; la necesaria regulación de los planes de pensiones; y finalmente el proyecto de ley que ha presentado el gobierno norteamericano al parlamento. Un muestrario de temas que refleja la profundidad del análisis realizado que concluye con algunas interesantes reflexiones:

— La vulnerabilidad de los mercados a la voluntad fraudulenta de personas o entidades y la enorme dificultad de que los supervisores puedan garantizar el comportamiento ético de todos los operadores;

— Los graves fallos de funcionamiento de los órganos de gobierno de las empresas y la debilidad de los sistemas seguidos por la SEC; y

— Los fallos de la economía de mercado que no ajusta los precios de los valores ni discrimina a las empresas en función de los riesgos y que confía en exceso en los organismos de control y supervisión.

El segundo tema se refiere a dos recientes reuniones internacionales.

En efecto, el pasado mes de marzo se han celebrado dos importantes "cumbres", la de Barcelona y la de Monterrey, cuyos acuerdos y conclusiones más relevantes ha resumido **María Jesús Guijarro Antón**, de FUNCAS. La primera de ellas es la reunión del Consejo Europeo de primavera, en la que se ha pasado revista a los progresos realizados en el desarrollo de la "Estrategia de Lisboa" y se ha dado un impulso al proceso liberalizador previsto por ésta. Tres han sido los ámbitos a los que se ha dado prioridad: el aumento del empleo y de la calidad de los puestos de trabajo, en el que se ha dado un paso hacia la reforma de la negociación colectiva y la flexibilidad del mercado laboral; la eliminación de las barreras que aún persisten en los mercados de servicios con el fin de crear un verdadero mercado interior, respecto de la que se ha acordado la liberalización parcial de la electricidad y el gas, y la integración de los sistemas financieros, y, finalmente, la consecución de sociedades más preparadas y competitivas, para la que se ha previsto la mejora del sistema educativo y un mayor esfuerzo en I+D+I y en las tecnologías de vanguardia.

Por su parte, la cumbre de Monterrey ha abordado los problemas relativos a la financiación para el desarrollo, en línea con los "Objetivos de Desarrollo del Milenio", centrándose los debates en la identificación de las medidas necesarias para movilizar recursos tanto nacionales, en los países en desarrollo y con economías en transición, como internacionales para financiar el crecimiento, aumentar significativamente la cuantía y la calidad de las ayudas oficiales, fomentar el comercio internacional como medio para incrementar la capacidad de los países de financiar su propio desarrollo, y aumentar la cooperación financiera internacional, todas ellas consideradas áreas de máxima importancia para el futuro de las economías en desarrollo y en transición y la erradicación de la pobreza.

La sección de economía internacional se cierra con el comentario que **Ricardo Cortes** realiza sobre dos nuevas publicaciones trimestrales de re-

ciente aparición, una del FMI sobre la estabilidad financiera global, y la otra de la Comisión Europea sobre la economía de la Eurozona.

La primera destaca la resistencia mostrada durante el pasado año por el sistema financiero internacional frente a los problemas de la economía mundial, a la que han contribuido su robustez y la rápida reacción de las autoridades económicas. Aunque los mercados financieros tuvieron un buen comportamiento a finales de año, el informe alerta de la posible debilidad de la recuperación, que provocaría una caída de los mercados financieros, poniendo en peligro la consolidación de aquélla, por lo que aconseja no descuidar la vigilancia. Otros motivos de preocupación son la situación de algunas instituciones financieras de los países industriales y la falta de experiencia con los instrumentos de transferencia del riesgo, que han proliferado mucho en los últimos tiempos. El informe también plantea la necesidad de mejorar los sistemas de predicción de crisis y realiza un análisis comparativo de los beneficios y costes de los instrumentos de deuda alternativos.

Por su parte, el informe de la Comisión habla de recuperación, tanto de la economía americana como de la de la Eurozona, aunque persisten dudas acerca tanto de su fortaleza, como del momento en que vaya a tener lugar su consolidación, con riesgo de que se produzca una nueva desaceleración antes de confirmarse definitivamente. Señala como factores determinantes de la debilidad económica de la Eurozona en 2001 el aumento de precios de la alimentación, los efectos retardados de la subida de los precios del petróleo, la crisis de los sectores de la *nueva economía* y, en el último trimestre del año, la desaceleración del sector manufacturero. En cuanto a las perspectivas, espera que la recuperación sea gradual, proviniendo su impulso más del comercio exterior que de la demanda de consumo; no excluye la posibilidad de que el paro aumente en los próximos meses, y no descarta un aumento de la inflación, debido, sobre todo, al repunte de los precios del petróleo, a una evolución desfavorable del tipo de cambio y a un freno en la moderación salarial.

Debe señalarse, finalmente, que tampoco en este número de *Cuadernos* está ausente el habitual repaso de la información económica en la prensa internacional que realiza **Ramon Boixareu**.

COMENTARIOS BIBLIOGRÁFICOS

la profesora de la Universidad de Castilla-La Mancha **Inmaculada Herranz Aguayo** comenta la obra *España ante la inmigración*, de **Víctor Pérez-Díaz**, **Berta Álvarez-Miranda** y **Carmen González-Enríquez**, una valiosa herramienta, en opinión de la autora de la reseña, para abordar el complejo problema de la inmigración, en la medida en que aporta soluciones que parten de un debate cívico que integra los distintos discursos desde los que puede enfocarse este fenómeno.

Además, en esta ocasión, contamos con la colaboración especial de **Francisco Comín Comín** y **Rafael Vallejo Pousada**, profesores de las Universidades de Alcalá y Vigo, respectivamente, que comentan tres obras reeditadas por el Instituto de Estudios Fiscales con motivo del bicentenario en 2001 del nacimiento de Alejandro Mon, dos de ellas de **Josep Fontana Lázaro**, *Hacienda y Estado: 1823-1833* y *La revolución liberal. Política y Hacienda (1833-1845)*, y la tercera de **Fabián Estapé y Rodríguez**, titulada *La reforma tributaria de 1845*. Los autores de este comentario, al paso que analizan la im-

portante contribución de estas obras al conocimiento de la reforma fiscal liberal de 1845, identificando los aspectos en los que su aportación ha sido más relevante, aprovechan para hacer un repaso de los distintos enfoques, desde los cuales se ha abordado el estudio de la mencionada reforma: por orden cronológico, el convencional o purista, el sistémico, el de la elección pública y el institucional, con mención especial de los autores de las principales aportaciones dentro de cada uno de ellos.

Economía Española

AVANCE DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS EN 2001 Y SERIE PROVISIONAL DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2001

Julio Alcaide Inchausti
Pablo Alcaide Guindo

I. ANTECEDENTES

El ejercicio económico de 2001 ha tenido un comportamiento irregular que afectó a toda la economía mundial.

Según las estimaciones internacionales más solventes, el Producto Interior Bruto (PIB) de los Estados Unidos creció en 2001 el 1,1 por 100 frente al 4,1 por 100 de 2000. La Unión Europea (EUR-15), que tuvo en 2000 un crecimiento del 3,3 por 100, lo hizo el pasado año en sólo el 1,9 por 100. Las causas explicativas de la desaceleración económica mundial se enmarcan en el conjunto de disfunciones económicas acumuladas en un largo periodo expansivo de la economía mundial. Una situación a la que se añadieron los efectos reales y psicológicos del ataque terrorista del 11 de septiembre, cuyas consecuencias han sido superadas por el civismo del pueblo americano y el apoyo internacional recibido.

II. CRECIMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL EN 2001

La economía española no pudo permanecer al margen de lo que acontecía en la economía mundial y europea. La caída de la demanda exportadora que tuvo lugar en la economía mundial, incidió en la economía española desacele-

rando su ritmo de crecimiento con especial incidencia en el tercer y cuarto trimestre del pasado año.

Como puede verse en el gráfico 1 adjunto, tanto el perfil como la intensidad de las tasas de crecimiento, difieren según la estimación oficial del INE y la nuestra personal.

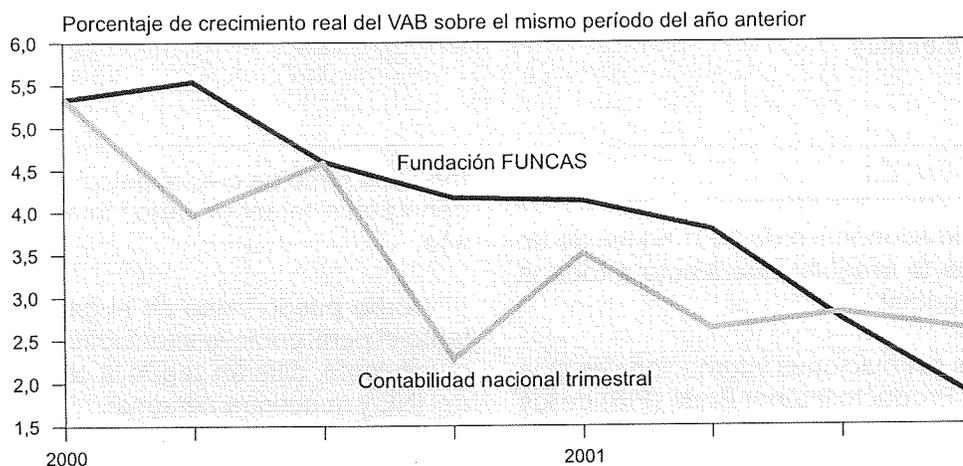
No puede desconocerse que los indicadores de la coyuntura económica incorporan inconsistencias considerables. La EPA, el IPI y los indicadores de consumo, inversión y comercio exterior, resultan excesivamente dudosos, por lo que no pueden sorprender las diferencias observadas. Lo que no ofrece duda es la desaceleración del crecimiento económico español desde el segundo semestre de 2000 hasta el último trimestre de 2001. Los escasos indicadores disponibles del primer trimestre de 2002 apuntan a favor de alguna contención del declive mostrado en el cuarto trimestre de 2001. También, que la desaceleración de la coyuntura económica española ha sido menor a la del resto de los países de la Unión Europea, con alguna excepción, como es el caso irlandés.

Una cuestión importante que debe conocer la sociedad española, es la necesidad de perfeccionamiento de los instrumentos estadísticos utilizados para el seguimiento de la actividad económica española. Dada la incertidum-

CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO REAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO ESPAÑOL
RESPECTO A IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR

	MEDIA ANUAL	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
<i>CONTABILIDAD TRIMESTRAL DEL INE</i>					
2000	4,00	5,34	3,97	4,58	2,28
2001	2,88	3,51	2,63	2,81	2,60
<i>ESTIMACIÓN PROPIA</i>					
2000	4,91	5,33	5,54	4,60	4,17
2001	3,12	4,13	3,79	2,73	1,83

GRÁFICO 1
PERFIL DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO TRIMESTRAL DEL VAB
(Años 2000 y 2001 según Contabilidad Nacional y Fundación FUNCAS)



bre de sus indicadores, la Contabilidad Nacional y Regional españolas, elaboradas por el INE, introducen sucesivamente correcciones que mejoran la calidad de la información disponible. Por este motivo, el lector y estudioso de las publicaciones de FUNCAS, relativas a la economía de las autonomías españolas, encontrará también modificaciones (siempre de matiz), sin que supongan unos cambios profundos en la intensidad y comportamiento de las variables económicas analizadas.

El ajuste de los datos del avance anual se incorporará en el Balance Económico Regional de los años 1995 a 2001 que se publicará en el otoño y en el que ya está trabajando el Departamento de Estadística Regional de la Fundación FUNCAS.

Conviene anticipar que la reciente publica-

ción, por la Contabilidad Regional del INE, de los resultados de la cuenta de las familias (hogares) adaptado al SEC-REG 1995, ha supuesto una considerable mejora de información en los datos relacionados con el Sector Público familiar y regional: impuestos, prestaciones sociales y consumo en especie de servicios financiados por las Administraciones Públicas, que deben corregir nuestras estimaciones precedentes.

El esfuerzo en la mejora del conocimiento de la realidad económica y social que aparece en nuestro Balance Económico Regional, obliga a correcciones sucesivas, sin que sea previsible el momento en el que pueda considerarse como definitiva la provisionalidad de cualquier estimación contable nacional o regional. No es un problema exclusivo de España, sino de todos los países y centros estadísticos mundiales.

CUADRO 2
ESTIMACIONES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN 2001
(Tasa de variación sobre 2000. PIB a los precios básicos)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)				FUNDACIÓN FUNCAS			
	REAL	NOMINAL	PRECIOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO	REAL	NOMINAL	PRECIOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO
AGROPESQUERO.....	-0,30	3,93	4,24	-0,01	0,44	4,18	3,72	0,02
INDUSTRIA.....	1,31	5,16	3,80	0,31	2,11	5,18	3,01	0,47
CONSTRUCCIÓN.....	5,50	11,41	5,60	0,45	7,27	13,28	5,59	0,62
SERVICIOS.....	3,33	7,58	4,11	2,13	3,11	7,36	4,12	2,01
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	2,88	7,26	4,26	2,88	3,12	7,30	4,05	3,12

La veracidad absoluta de la labor estadística resulta inalcanzable cuando está referida al ámbito económico y social. El trabajo de los profesionales pretende avanzar hacia el conocimiento de la realidad cuantificada del fenómeno examinado. Por este motivo, FUNCAS presenta sus trabajos como provisionales, ya que la denominación "definitivo" debería desaparecer en el diccionario estadístico-económico puesto que debería entenderse que se trata de estimaciones, más o menos aproximadas, que intentan desvelar la realidad investigada. Una realidad que tiende a alcanzarse día a día. La estadística cuantitativa en materia económica y social será siempre una aproximación a la realidad investigada. De ahí, la necesidad de que el profesional estadístico esté siempre dispuesto a su mejora y perfeccionamiento y a la corrección de los datos publicados, única forma de cumplir con rigor con la tarea que le está encomendada por la sociedad, que demanda cada día el mayor realismo posible de los datos económicos. Lo dicho no es óbice para reconocer que los datos estadísticos publicados suelen ser suficientemente fiables en lo que se refiere a la evolución y cambios en la tendencia del fenómeno observado.

La estimación provisional de FUNCAS en cuanto a la tasa de crecimiento del PIB a los precios básicos, ha sido del 3,12 por 100, frente al 2,88 por 100 estimado por la Contabilidad Nacional trimestral del INE. Una diferencia básicamente atribuible al sector de la construcción que aportó 0,45 puntos al crecimiento del PIB según el INE, mientras que la Fundación FUNCAS le atribuye una aportación de 0,62 puntos (17 centésimas más que el INE). También la aportación estimada por FUNCAS del sector industrial mejora en 16 centésimas a la estimada por el INE.

La tasa de crecimiento del 5,50 por 100 del

sector de la construcción estimada por el INE (sin duda apoyada por los resultados de la Encuesta de la Construcción del Ministerio de Fomento), no se compadece con los datos de consumo de cemento (8,7 por 100 según OFICEMEN) y del empleo (crecimiento del 6,9 por 100, según los datos de la propia Contabilidad Trimestral). Aunque el mayor consumo de cemento pudo deberse a la obra civil, no puede explicar la diferencia de 3,2 puntos que les separa. El menor crecimiento del producto bruto del sector, frente al empleo, conduciría a la incoherencia de una disminución de la productividad del trabajo en la construcción, cuando se ha expandido más la obra civil, beneficiaria indudable de ganancias de productividad por el avance tecnológico y la inversión en maquinaria del propio sector.

En cuanto al sector industrial, aunque sea cierto que el índice de producción industrial (IPI) cerró el año con un descenso del 1,2 por 100, el crecimiento del empleo industrial (3,3 por 100 según la propia Contabilidad Trimestral), resulta incoherente. Una discrepancia que puede deberse a la obsolescencia del IPI, que todavía mantiene la base 1990. El cambio estructural de la industria española en once años, invalida las ponderaciones por ramas, aplicadas por el IPI en el año 2001.

La Fundación FUNCAS realizó en febrero una estimación del crecimiento del VAB a los precios constantes en el año. Una estimación previa, sometida al análisis crítico de las Consejerías de Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas. También de los Institutos de Estadística de aquellas autonomías que los han creado. Las aportaciones de las autonomías han dado lugar a los resultados que publicamos. Somos conscientes de que se trata de un avance que habrá de ser contrastado cuando se disponga de toda la información regional co-

CUADRO 3
ESTIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO
(Tasas de variación sobre 2000)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)			FUNDACIÓN FUNCAS		
	CRECIMIENTO ECONÓMICO	VARIACIÓN DEL EMPLEO(*)	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	CRECIMIENTO ECONÓMICO	VARIACIÓN DEL EMPLEO(*)	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
AGROPESQUERO	-0,30	-2,22	0,93	0,44	0,49	-0,05
INDUSTRIAL.....	1,31	3,29	-1,92	2,11	1,71	0,39
CONSTRUCCIÓN	5,50	6,89	-1,30	7,27	5,50	1,68
SERVICIOS.....	3,33	2,99	0,33	3,11	2,47	0,62
TOTAL	2,88	3,09	-0,20	3,12	2,48	0,62

(*) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

CUADRO 4
ESTIMACIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO. SEXENIO 1995-2001
(Porcentaje de variación sobre 1995)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)			FUNDACIÓN FUNCAS		
	REAL	NOMINAL	PRECIOS	REAL	NOMINAL	PRECIOS
AGROPESQUERO.....	14,83	12,87	-1,71	26,20	33,85	6,06
INDUSTRIA.....	22,41	33,58	9,13	22,93	37,57	11,91
CONSTRUCCIÓN.....	31,70	68,64	28,05	43,04	83,31	28,15
SERVICIOS.....	22,35	50,18	22,75	22,47	48,46	21,22
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	22,76	46,08	19,00	26,14	50,23	19,10

CUADRO 5
ESTIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO. SEXENIO 1995-2001
(Porcentaje de variación sobre 1995)

SECTORES	CRECIMIENTO CONÓMICO	AUMENTO DEL EMPLEO (*)	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	CRECIMIENTO ECONÓMICO	CRECIMIENTO DE LOS EMPLEOS	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
AGROPESQUERO.....	14,83	-0,76	15,71	26,20	0,46	25,62
INDUSTRIA.....	22,41	18,19	3,57	22,93	19,23	3,10
CONSTRUCCIÓN.....	31,70	38,57	-17,81	43,04	40,26	1,98
SERVICIOS.....	22,35	15,50	5,94	22,47	21,70	0,63
TOTAL	22,76	24,85	-1,67	26,14	23,30	2,30

(*) Empleos equivalentes a tiempo completo.

respondiente a 2001, información que todavía no está disponible.

Es justo reconocer la enorme utilidad que nos ha prestado el Boletín de Coyuntura Regional (por Comunidades Autónomas), que elabora la Subdirección General de Programación Territorial y Evaluación de Programas Comunitarios, dependiente de la Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos del Ministerio de Hacienda. Una publicación que recoge de manera pormenorizada la práctica totalidad de información coyuntural por autonomías existente en la actualidad.

El análisis del comportamiento de la productividad, negativo en la industria y la construcción, que resulta con los datos de la Contabilidad Trimestral, difiere de la estimación de

FUNCAS que muestra una mínima ganancia en la productividad industrial (debilidad de la demanda exportadora) y un notable incremento en la construcción (dotación de equipo moderno en la obra civil). Unos datos que parecen más coherentes que los de la Contabilidad Trimestral.

La estimación de la evolución del sector servicios es casi coincidente. No cabe duda de que el cambio en la estructura del gasto familiar, como consecuencia del desarrollo económico, favorece el crecimiento de los servicios, así como la expansión del turismo extranjero.

En cuanto al sector agropesquero, su estimación es muy problemática. Puede tener razón el INE con el descenso del 0,3 por 100 en 2001. Pero la opinión manifestada por las Co-

munidades Autónomas a través de sus Consejerías de Agricultura y Pesca, ha motivado el incremento conjunto del 0,44 por 100 estimado por nosotros, con unas diferencias regionales que van desde el crecimiento conjunto del sector agropesquero del 13,1 por 100, manifestado en el País Vasco (recuperación del retroceso de 2000), hasta la caída del 4 por 100 registrada en Castilla y León. Mejorar las estadísticas ganaderas, forestales y pesqueras, es una demanda apremiante que hacemos al Ministerio de Agricultura y Pesca.

Resulta evidente que los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral muestran alguna incoherencia entre los datos de empleo y los de producto, ya que tanto el descenso de la productividad en construcción como en el conjunto económico global no puede ser cierto. Tampoco los datos resultantes en FUNCAS, en lo que se refiere al limitado crecimiento de la productividad en construcción, parece que no responden a la realidad en la medida en que el avance en la mecanización de la construcción, especialmente en la obra civil, fue espectacular. Habrá que esperar a la revisión del Balance Económico Regional del periodo 1995-2001 para la confirmación de los datos del producto y del empleo que conduzcan a unos resultados en la productividad coherentes con la apreciación de este fenómeno.

III. EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS EN 2001

La desaceleración de la actividad económica en el conjunto del año 2001 afectó en forma parecida a la totalidad de las autonomías españolas. El crecimiento del VAB a los precios constantes aumentó en el 4,91 por 100 en 2000 respecto a 1999. El crecimiento en 2001 se limitó al 3,12 por 100. El 63,5 por 100 del aumento del año anterior. Asimismo, el mayor incremento regional en 2000 fue del 6,64 por 100 (Andalucía) y el menor el del País Vasco (4 por 100). En el año 2001, el más alto crecimiento regional registrado ha sido del 4,1 por 100 en la Comunidad Valenciana y el más bajo, el de Aragón con el 2,2 por 100. Unos datos elocuentes que muestran la acusada desaceleración económica en 2001. Una desaceleración ciertamente inferior a la americana y a la del conjunto de la Unión Europea.

Una vez consultadas las Consejerías de Eco-

nomía y Hacienda de las autonomías españolas, se llegó a los siguientes resultados provisionales en la evolución del Valor Añadido Bruto a los precios básicos constantes de 1995 que se reflejan en los cuadros básicos y la Tabla 8.

EL SECTOR AGROPESQUERO tuvo un comportamiento muy desigual a consecuencia de la situación climatológica que afectó a la producción agrícola. Los episodios de las vacas locas y la peste porcina incidieron desigualmente en la producción ganadera y la falta de acuerdo con Marruecos incidió en la pesca marítima, especialmente de Andalucía, Canarias y Galicia.

El sector, con un comportamiento muy desigual, creció, según la Consejería de Economía del País Vasco, el 13,1 por 100, debido básicamente a la recuperación en pesca marítima del retroceso de 2000 (un descenso del 11,8 por 100 en el conjunto del Sector Agropesquero). Registraron un crecimiento superior positivo al 1 por 100, las autonomías de Asturias, Comunidad Valenciana, Madrid, Murcia, La Rioja, Andalucía y Galicia. Descendieron Castilla y León (4 por 100), a consecuencia de la mala cosecha de cereales, y también con unas tasas inferiores al 1 por 100, Canarias (-2,9 por 100), Baleares (-1,6 por 100) y Navarra (-1,1 por 100).

En algún caso, dado el peso del sector, como en Castilla y León, la mala cosecha agrícola incidió considerablemente en el VAB total regional, cuya producción no agraria creció el 3,4 por 100 (por encima de la media española del 3,25 por 100), pero descendió el VAB total hasta el 2,7 por 100 (frente al 3,1 por 100 de la media nacional).

EL SECTOR INDUSTRIAL, según nuestra estimación, creció moderadamente en el 2,1 por 100, con una diferencia significativa entre las distintas autonomías. El VAB industrial a los precios constantes creció más del 3 por 100 en Melilla (3,6 por 100), Castilla y León (3,5 por 100) y Comunidad Valenciana (3,1 por 100), registró un descenso del 0,6 por 100 en Asturias (producción de carbón) y creció menos del 1,5 por 100 en Aragón, Navarra, Baleares y Cantabria.

EL SECTOR CONSTRUCCIÓN repitió en 2001 su liderazgo en cuanto al crecimiento de su Valor Añadido Bruto que fue, según nuestra estimación, del 7,3 por 100, pasando desde un aumento del 10,5 por 100 en la Comunidad Va-

lenciana a sólo el 1,7 por 100 en Extremadura. Creció con una tasa superior al 10 por 100 en las autonomías de la citada Comunidad Valenciana, Asturias y Cantabria. Del 7 al 10 por 100 en Andalucía, La Rioja, País Vasco y Madrid, por debajo del 5 por 100, aparte de Extremadura, crecieron Aragón y Galicia.

EL SECTOR SERVICIOS fue, sin duda, el que registró un comportamiento más similar. Incluso su tasa media (3,1 por 100) coincide con la media del conjunto de los sectores en el ámbito nacional. El mayor crecimiento del 3,7 por 100 tuvo lugar en Andalucía (turismo), seguida de la Comunidad Valenciana, Cantabria y Madrid. El menor crecimiento se registró en Ceuta, seguida de Melilla, Asturias, País Vasco, Aragón, Baleares, Galicia y La Rioja, todas ellas por razones diferentes.

En el conjunto de los *SECTORES NO AGRARIOS*, que crecieron el 3,2 por 100, destaca el aumento de la Comunidad Valenciana y Andalucía (4,1 por 100), seguidas de Cantabria, Castilla y León, y Madrid. El menor crecimiento en los sectores no agrarios se registró en Aragón, Asturias, Navarra y Ceuta, regiones, todas ellas, afectadas por problemas específicos.

Por último, el agregado del VAB regional, alcanzó su mayor crecimiento en la Comunidad

Valenciana y Andalucía, y el más bajo en Aragón, Asturias, Navarra y Extremadura.

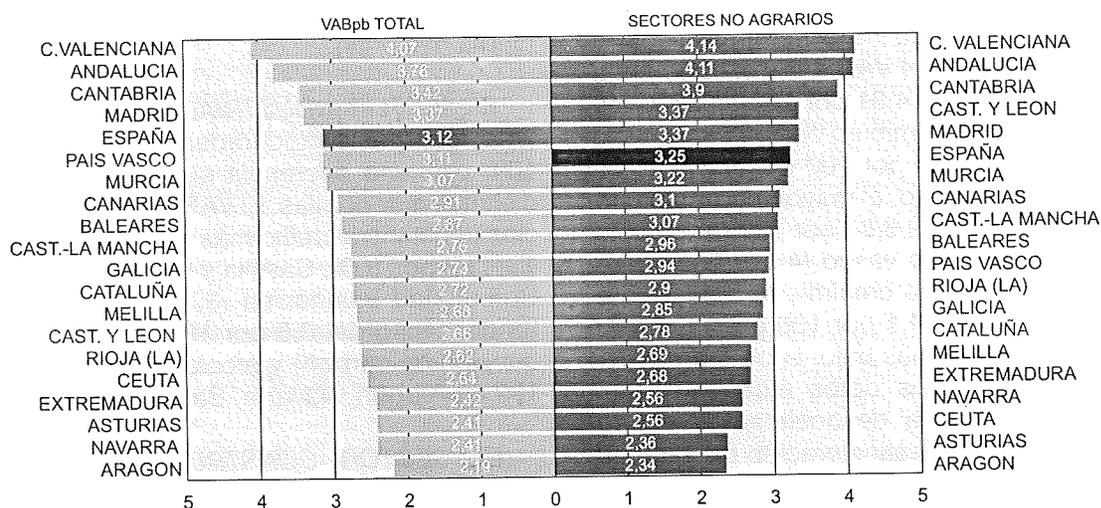
El gráfico A muestra ordenadamente, de mayor a menor, el crecimiento en 2001 del VAB a los precios constantes básicos de las autonomías españolas y también su crecimiento real en los sectores no agrarios. En ambos casos, el mayor crecimiento correspondió a la Comunidad Valenciana y el menor a Aragón, cuya desaceleración económica resulta evidente.

Pero más interesante que el crecimiento registrado en el último año del VAB a los precios constantes, es analizar la variación total en el sexenio 1995-2001 de las distintas autonomías, a partir de los datos publicados en la tabla 7.1.

Destaca el mayor crecimiento en el sexenio de Baleares y Canarias, a consecuencia del turismo, lo que también explica, en parte, los incrementos de Murcia, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Acaso lo más llamativo fue la mejora registrada por Extremadura, que ocupa el primer lugar en el crecimiento después de los dos archipiélagos. La Rioja, Madrid y Navarra, fueron las regiones del interior más expansivas.

En cuanto a las autonomías que han crecido menos destaca la situación de Aragón y Asturias. Dos regiones en claro declive relativo, tanto

GRÁFICO A
CRECIMIENTO REAL DEL VABpb BÁSICOS EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS
AÑO 2001



CUADRO 6
 CRECIMIENTO CONJUNTO DEL VAB REAL (Porcentaje)
 (Período 1995-2001)

CRECIMIENTO SUPERIOR AL 25 POR 100			CRECIMIENTO INFERIOR AL 25 POR 100		
	TOTAL	ANUAL		TOTAL	ANUAL
1 - BALEARES.....	30,99	4,60	10 - CASTILLA-LA MANCHA.....	24,40	3,71
2 - CANARIAS.....	29,34	4,38	11 - CANTABRIA.....	23,38	3,56
3 - EXTREMADURA.....	28,08	4,21	12 - CATALUÑA.....	22,76	3,48
4 - LA RIOJA.....	27,51	4,13	13 - PAÍS VASCO.....	21,53	3,30
5 - MURCIA.....	27,47	4,13	14 - GALICIA.....	21,44	3,29
6 - ANDALUCÍA.....	27,37	4,11	15 - MELILLA.....	20,04	3,09
7 - C, VALENCIANA.....	26,06	3,94	16 - CASTILLA Y LEÓN.....	19,71	3,04
8 - MADRID.....	25,48	3,86	17 - CEUTA.....	19,40	3,00
9 - NAVARRA.....	25,48	3,86	18 - ARAGÓN.....	18,71	2,90
			19 - ASTURIAS.....	16,27	2,54
ESPAÑA.....	24,32	3,69			

en producción como en población. El caso asturiano se debe a la crisis carbonífera, pero el aragonés merecería un análisis más minucioso.

IV. POBLACIÓN, POBLACIÓN ACTIVA, EMPLEO, PARO Y PRODUCTIVIDAD DE LAS AUTONOMÍAS

La población española residente, ha comenzado a crecer intensamente a consecuencia de la inmigración extranjera, según muestra la tabla 1. La población residente estimada al 1º de julio, pasó de 40.426.439 de habitantes en 2000 a 41.045.591 en 2001, un crecimiento de 619.152 habitantes, prácticamente a causa de la inmigración estimada por los ayuntamientos. Un crecimiento equivalente al 1,53 por 100 en sólo el año 2001, frente al crecimiento conjunto del sexenio del 3,62 por 100. En los tres años que separan 1995 de 1998, la población residente española aumentó sólo el 0,93 por 100. Estamos, por tanto, ante un cambio fundamental en la evolución de la población residente, como consecuencia de la inmigración, cuya intensidad podría ser excesiva en una posible etapa económica debilitada.

El crecimiento observado de la población, se concentra en el de la edad de trabajar, de 16 años y más, que en 2001 creció el 1,61 por 100 y el 5,55 por 100 en el sexenio 1995-2001.

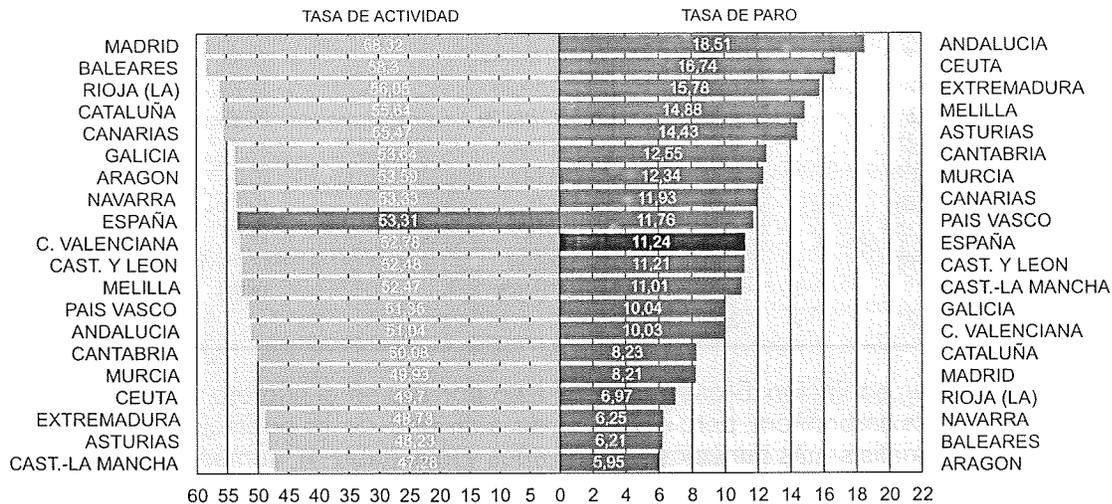
Referido a sólo el año 2001, el crecimiento de la población activa fue del 1,96 por 100 y el de la población ocupada el 2,58 por 100. Unos datos que muestran como la inmigración no ha afectado por ahora al empleo de la población autóctona, como demuestra el descenso del

2,66 por 100 en el número de parados. La tasa de actividad de la población residente de 16 años y más (tabla 4), aumentó desde el 53,1 por 100 en 2000 al 53,31 por 100 en 2001. La tasa de paro de la población activa, que fue equivalente al 11,77 por 100 en el año 2000, se redujo al 11,24 por 100 en 2002. Es evidente que la expansión de la economía española en los seis últimos años ha sido capaz de absorber la inmigración y generar empleos para la población activa autóctona, lo que probablemente no ocurrirá si durara el ciclo económico deprimido.

En las tablas números 1 al 6-2 pueden encontrarse los datos relativos a las autonomías españolas. En el gráfico B se han representado las tasas de actividad y paro de las autonomías españolas en el año 2001, que muestran la desigual distribución de los datos más relevantes de la situación laboral española. La mayor tasa de actividad, superior al 55 por 100 de la población de 18 años y más, corresponde a Madrid, Baleares, La Rioja, Cataluña y Canarias, autonomías que encajan dentro del modelo de los países comunitarios más desarrollados. Sin embargo, Castilla-La Mancha, Asturias, Extremadura, Ceuta y Murcia, con una tasa de actividad inferior al 50 por 100, constituyen el núcleo duro de inactividad laboral por la baja ocupación femenina.

En cuanto a la tasa de paro sobre la población activa en 2001, gozaron de una tasa inferior al 10 por 100 las autonomías de Aragón, Baleares, Navarra, La Rioja, Madrid y Cataluña, superando la tasa de paro del 14 por 100, Andalucía, Ceuta, Extremadura, Melilla y Asturias. Basta observar cuáles son las regiones según las tasas de actividad y paro, para distinguir las regiones españolas avanzadas y atrasadas.

GRÁFICO B
TASA DE ACTIVIDAD Y TASA DE PARO
Comunidades Autónomas. Año 2001



V. OTROS INDICADORES ECONÓMICOS

En el gráfico B puede encontrarse la variación real por autonomías en el año 2001 y en la tabla 12, el crecimiento real del PIB a los precios básicos. La tabla 15 muestra el crecimiento real del PIB a los precios de mercado.

Como puede verse, las diferencias en cuanto a la variación anual de dichas magnitudes es pequeña, ya que tanto la incidencia de la intermediación financiera neta, como la de los impuestos indirectos netos para pasar de los agregados de VAB al PIB a los precios básicos y de esta magnitud a la de precios de mercado, no son suficientes para mostrar unos cambios significativos en dichas macromagnitudes económicas.

El gráfico C, que representa las tasas del crecimiento nominal de las rentas directas de las familias y la renta familiar bruta disponible en poder de compra, es más interesante en la medida que ambas magnitudes referidas a la renta de las familias, reflejan, por un lado, el crecimiento nominal de las rentas directas familiares generadas, frente a la renta familiar disponible resultante del ajuste derivado de las transferencias públicas dinerarias netas y las discrepancias en los precios relativos de consumo. Hay que anotar que globalmente mejoró la situación

relativa de las familias, ya que sus rentas directas generadas crecieron el 7,32 por 100 en términos nominales, mientras que la renta familiar disponible creció, en su conjunto, el 7,43 por 100, lo que supone una mayor aportación pública a las familias o, si se quiere, un menor coste fiscal de las aportaciones familiares al gasto público colectivo.

Una cuestión fundamental para interpretar la situación relativa de la economía regional, es conocer la capacidad real de compra de las familias, enfrentado al nivel de producción (VAB) de la región. El gráfico D, muestra el índice por habitante del valor añadido bruto regional enfrentado al índice por habitante de la renta familiar disponible, según el poder de compra resultante de corregir la renta familiar disponible y el nivel relativo de precios de consumo en cada autonomía.

El primer hecho a destacar, es el efecto de redistribución ejercido por la actuación del Sector Público a través de las transferencias dinerarias derivadas del sistema impositivo y las prestaciones sociales de la Seguridad Social. Mientras que el índice del Valor Añadido Bruto por habitante más alto correspondiente a Madrid, que fue en 2001 del 130,69, el más bajo, que correspondió a Extremadura se limitó al 70,11. Quiere decir que la producción madrileña por

GRÁFICO C
TASA DE ACTIVIDAD Y TASA DE PARO
Comunidades Autónomas. Año 2001

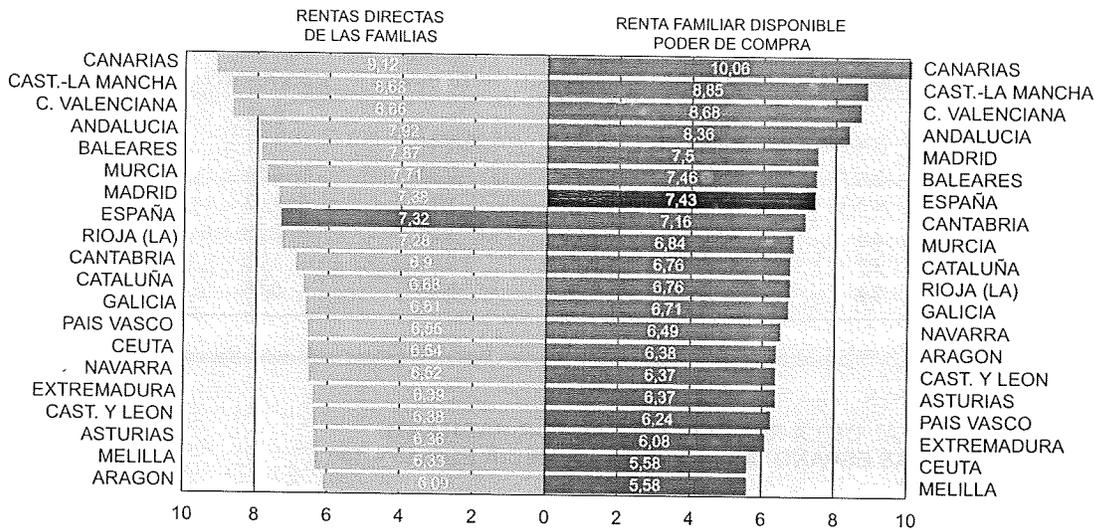
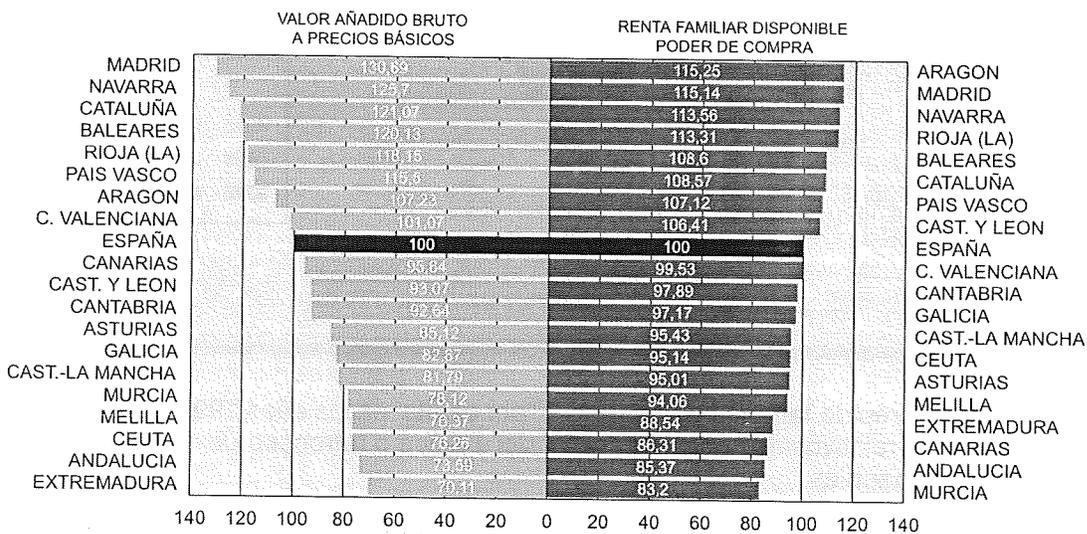


GRÁFICO D
ÍNDICES RELATIVOS DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS
Comunidades Autónomas. Año 2001 (Índices por habitante. Media española = 100)



habitante superó en 2001 en el 86,4 por 100 a la extremeña. Sin embargo, la renta familiar disponible, corregida del poder de compra, que en Aragón representó en 2001 un índice del 115,25, se limitó al 83,20 en Murcia, es decir, que la renta familiar disponible aragonesa su-

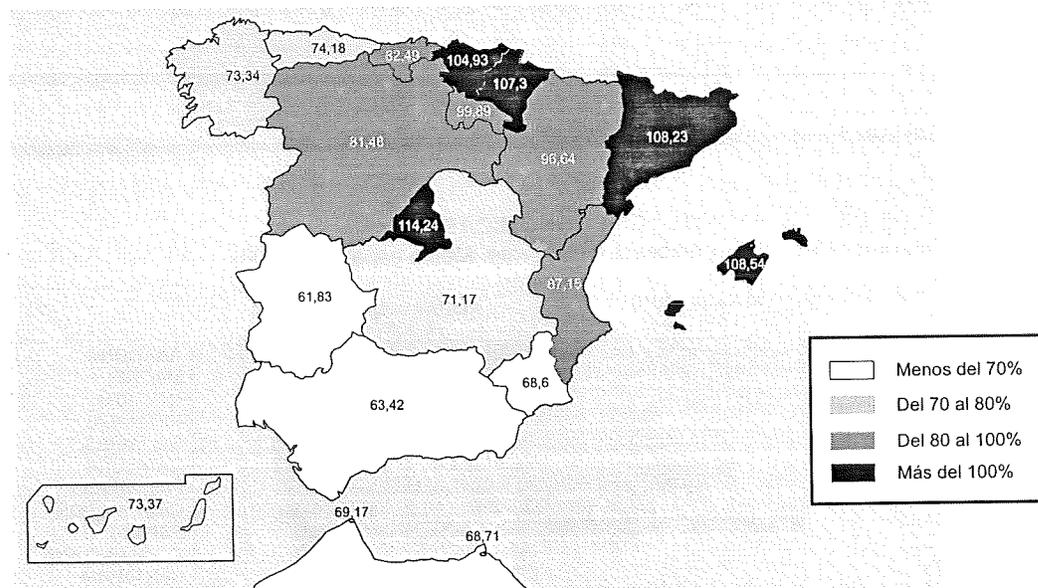
peró en 2001 en el 38,5 por 100 a la murciana (regiones que encabezaron y cerraron los índices correspondientes de 2001).

Es evidente, por un lado, el esfuerzo del Sector Público para reducir las diferencias econó-

CUADRO 7
CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UNIÓN EUROPEA EUR-15=100
 PIB a precios de mercado constantes (poder de compra)

	CONVERGENCIA ESPAÑOLA (EUROSTAT)	TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB			Δ CONVERGENCIA		ÍNDICE DE CONVERGENCIA (FUNCAS)
		SEGÚN EUROSTAT	SEGÚN FUNCAS	PORCENTAJE DIFERENCIA	SEGÚN EUROSTAT	SEGÚN FUNCAS	
1995.....	78,1	—	—	—	—	2,66	80,18
1996.....	79,2	2,3	2,61	0,30	1,41	1,71	81,55
1997.....	79,5	3,8	3,97	0,16	0,38	0,54	81,99
1998.....	80,4	4,0	4,42	0,40	1,13	1,53	83,24
1999.....	81,8	3,6	4,69	1,05	1,74	2,79	85,56
2000.....	82,3	4,1	4,87	0,74	0,61	1,35	86,71
2001.....	82,7	3,2	3,12	-0,25	0,49	0,56	87,46

GRÁFICO E
**CONVERGENCIA REAL DE LA RENTA REGIONAL POR HABITANTE
 DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS FRENTE A LA MEDIA EUR-15 = 100**



micar regionales, favorecido también por el desigual nivel de precios relativos de consumo entre las autonomías españolas.

La tabla 24 muestra la aportación de cada autonomía a cada uno de los grandes agregados económicos nacionales. En cuanto a la participación en el PIB a los precios de mercado, destaca la mayor aportación de la Comunidad Valenciana, Andalucía y Madrid entre las Comunidades Autónomas más pobladas y las de Baleares, Canarias y Extremadura, entre las menos pobladas. La tabla 25 muestra los diferentes índices

"per cápita" en los años 1995 a 2001, expresivos del avance o retroceso de cada autonomía.

VI. CONVERGENCIA REAL DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS Y LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15)

En nuestra opinión, el índice de convergencia de España frente a la Unión Europea, resulta subvalorado a causa de la insuficiencia del ajuste realizado por el INE en el año base 1995, incorporado a la Contabilidad Nacional.

En la tabla 23 figuran los índices de las autonomías españolas calculados respecto a la base 100 de la Unión Europea (EUR-15). Se han elaborado dos tipos de índices: uno respecto al índice regional por habitante del PIB a los precios de mercado y el otro referido al índice por habitante referente a la renta regional bruta, en este caso, en términos de precios según poder de compra. Este segundo índice es el que mejor se ajusta al modelo EUROSTAT, ya que el índice de cada país está elaborado con los datos nominales de cada país, ajustados según el estándar del poder de compra (SPA).

En 2001, según nuestra estimación, cinco autonomías españolas superaban la media europea. Se trata de Madrid, Baleares, Cataluña,

Navarra y el País Vasco. Las autonomías que no alcanzan al 80 por 100 de la convergencia europea fueron, aparte de las ciudades autónomas de Melilla y Ceuta, las siguientes. Extremadura, Andalucía y Murcia, que no llegan al 70 por 100, seguidas de Castilla-La Mancha, Galicia, Canarias y Asturias, que se sitúan entre el 70 y el 80 por 100.

El gráfico E es elocuente de cómo el mayor desarrollo económico español se sitúa en el triángulo que une Cantabria con el Levante español, limitado por el mar Cantábrico y los Pirineos. El mayor retraso se sitúa en el área opuesta, es decir, en el sur y el oeste peninsular, concretamente en Andalucía y Extremadura.

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS EN EL AÑO 2001

	% CRECIMIENTO ECONÓMICO		% VARIACIÓN DE LAS MAGNITUDES LABORALES		% VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD		INDICES POR HABITANTE MEDIA ESPAÑOLA = 100				
	SECTORES NO AGRARIOS		POBLACIÓN 16 AÑOS Y MÁS		DE LA PRODUCTIVIDAD		VAB pb PIB ptn				
	TOTAL	AGRARIOS	VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN	ACTIVOS	OCUPADOS	PARADOS	EMPLEOS	1995	2001	1995	2001
ANDALUCIA	3,78	4,11	0,87	1,87	3,39	(4,33)	3,43	72,33	73,59	72,86	73,95
ARAGON	2,19	2,34	0,81	1,79	2,04	(2,01)	1,74	109,57	107,23	109,16	107,12
ASTURIAS	2,41	2,36	(0,11)	1,27	1,75	(1,44)	1,75	87,57	85,12	85,00	83,30
BALEARES	2,87	2,96	3,97	2,43	2,51	1,28	2,40	123,44	120,13	132,87	130,88
CANARIAS	2,91	3,10	3,79	2,15	2,86	(2,80)	2,68	97,69	95,64	92,83	90,63
CANTABRIA	3,42	3,56	1,15	2,53	2,95	(0,30)	2,71	91,46	92,64	91,77	92,41
CAST.LA MANCHA	2,75	3,07	1,35	1,98	2,24	(0,10)	2,23	82,55	81,79	82,44	82,01
CAST.Y LEON	2,66	3,37	0,00	1,19	1,63	(2,20)	1,80	92,81	93,07	92,12	92,77
CATALUÑA	2,72	2,78	1,62	1,91	2,20	(1,14)	2,13	122,44	121,07	123,50	122,23
C.VALENCIANA	4,07	4,14	1,99	2,65	3,41	(3,72)	3,39	100,54	101,07	101,52	102,14
EXTREMADURA	2,42	2,68	0,36	0,93	1,56	(2,28)	1,58	67,06	70,11	67,02	70,59
GALICIA	2,73	2,85	0,04	1,31	1,75	(2,44)	1,73	81,46	82,87	81,51	83,05
MADRID	3,37	3,37	3,21	2,72	3,17	(2,05)	2,63	131,64	130,69	130,10	128,38
MURCIA	3,07	3,22	3,57	1,76	2,27	(1,69)	2,31	80,75	78,12	81,35	79,02
NAVARRA	2,41	2,56	2,16	1,76	1,95	(0,95)	2,45	127,55	125,70	126,24	123,60
PAIS VASCO	3,11	2,94	0,13	1,32	1,87	(2,65)	1,88	114,45	115,50	114,24	115,41
RIOJA (LA)	2,62	2,90	2,36	1,82	2,15	(2,38)	2,09	115,40	118,15	113,93	115,99
CEUTA	2,54	2,56	0,60	1,55	2,07	(0,95)	2,31	82,35	76,26	81,74	75,26
MELILLA	2,68	2,69	3,81	1,92	2,41	(0,79)	2,40	88,08	76,37	87,51	75,12
TOTAL	3,12	3,25	1,53	1,96	2,58	(2,66)	2,48	100,00	100,00	100,00	100,00

CUADRO B

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS EN EL AÑO 2001

	% CRECIMIENTO DEL VAB	% CRECIMIENTO POBLACIÓN OCUPADA	% DISMINUCIÓN DEL PARO	% VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	% VARIACIÓN REAL DE LA RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE EN PODER DE COMPRA		
C. VALENCIANA	4,07	C. VALENCIANA	(4,33)	PAIS VASCO	1,21	CANARIAS	6,25
ANDALUCIA	3,78	ANDALUCIA	(3,72)	GALICIA	0,98	CAST. LA MANCHA	5,07
CANTABRIA	3,42	MADRID	(2,80)	CAST. Y LEON	0,84	C. VALENCIANA	4,91
MADRID	3,37	CANTABRIA	(2,66)	EXTREMADURA	0,83	ANDALUCIA	4,60
ESPAÑA	3,12	CANARIAS	(2,65)	MURCIA	0,74	MADRID	3,78
PAIS VASCO	3,11	ESPAÑA	(2,44)	MADRID	0,72	BALEARES	3,74
MURCIA	3,07	BALEARES	(2,38)	CANTABRIA	0,69	ESPAÑA	3,71
CANARIAS	2,91	MELILLA	(2,28)	C. VALENCIANA	0,66	CANTABRIA	3,44
BALEARES	2,87	MURCIA	(2,20)	ASTURIAS	0,65	CEUTA	3,30
CAST. LA MANCHA	2,75	CAST. LA MANCHA	(2,05)	ESPAÑA	0,62	MURCIA	3,13
GALICIA	2,73	CATALUÑA	(2,01)	CATALUÑA	0,58	CATALUÑA	3,06
CATALUÑA	2,72	RIOJA (LA)	(1,69)	RIOJA (LA)	0,52	RIOJA (LA)	3,06
MELILLA	2,68	CEUTA	(1,44)	CAST. LA MANCHA	0,51	GALICIA	3,02
CAST. Y LEON	2,66	ARAGON	(1,14)	BALEARES	0,46	NAVARRA	2,80
RIOJA (LA)	2,62	NAVARRA	(0,95)	ARAGON	0,44	ARAGON	2,69
CEUTA	2,54	PAIS VASCO	(0,95)	ANDALUCIA	0,34	ASTURIAS	2,68
EXTREMADURA	2,42	ASTURIAS	(0,79)	MELILLA	0,27	CAST. Y LEON	2,67
NAVARRA	2,41	GALICIA	(0,30)	CANARIAS	0,22	PAIS VASCO	2,55
ASTURIAS	2,41	CAST. Y LEON	(0,10)	CEUTA	0,22	EXTREMADURA	2,40
ARAGON	2,19	EXTREMADURA	1,28	NAVARRA	(0,04)	MELILLA	1,92

RANKING DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN EL 2001
INDICES POR HABITANTE

	PRODUCTO INTERIOR BRUTO REGIONAL A PRECIOS DE MERCADO		RENTA FAMILIAR DISPONIBLE PODER DE COMPRA		CONVERGENCIA CON LA UNIÓN EUROPEA. PODER DE COMPRA	
	2001	2000	2001	2000	2001	2000
BALEARES	130,88	132,40	ARAGON	115,25	MADRID	114,24
MADRID	128,38	130,30	MADRID	115,14	BALEARES	108,54
NAVARRA	123,60	125,79	NAVARRA	113,56	CATALUÑA	108,23
CATALUÑA	122,23	123,14	RIOJA (LA)	113,31	NAVARRA	107,30
RIOJA (LA)	115,99	117,82	BALEARES	108,60	PAIS VASCO	104,93
PAIS VASCO	115,41	114,10	CATALUÑA	108,56	RIOJA (LA)	99,89
ARAGON	107,12	107,49	PAIS VASCO	107,12	ARAGON	96,64
C.VALENCIANA	102,14	101,41	CAST.Y LEON	106,41	ESPAÑA	87,46
ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	C.VALENCIANA	87,15
CAST.Y LEON	92,77	91,74	C.VALENCIANA	99,53	CANTABRIA	82,49
CANTABRIA	92,41	91,98	CANTABRIA	97,89	CAST.Y LEON	81,48
CANARIAS	90,63	92,31	GALICIA	97,17	ASTURIAS	74,18
ASTURIAS	83,30	82,44	CAST.LA MANCHA	95,43	CANARIAS	73,37
GALICIA	83,05	82,26	CEUTA	95,14	GALICIA	73,34
CAST.LA MANCHA	82,01	82,08	ASTURIAS	95,01	CAST.LA MANCHA	71,17
MURCIA	79,02	80,68	MELILLA	94,05	CEUTA	69,17
CEUTA	75,26	74,97	EXTREMADURA	88,54	MELILLA	68,71
MELILLA	75,12	77,38	CANARIAS	86,30	MURCIA	68,60
ANDALUCIA	73,95	72,97	ANDALUCIA	83,57	ANDALUCIA	63,42
EXTREMADURA	70,59	70,25	MURCIA	83,20	EXTREMADURA	61,83
						114,88
						108,86
						108,10
						108,27
						102,86
						100,60
						96,14
						86,71
						85,79
						81,41
						79,89
						72,79
						74,09
						72,02
						70,63
						68,31
						70,17
						69,44
						62,04
						61,00

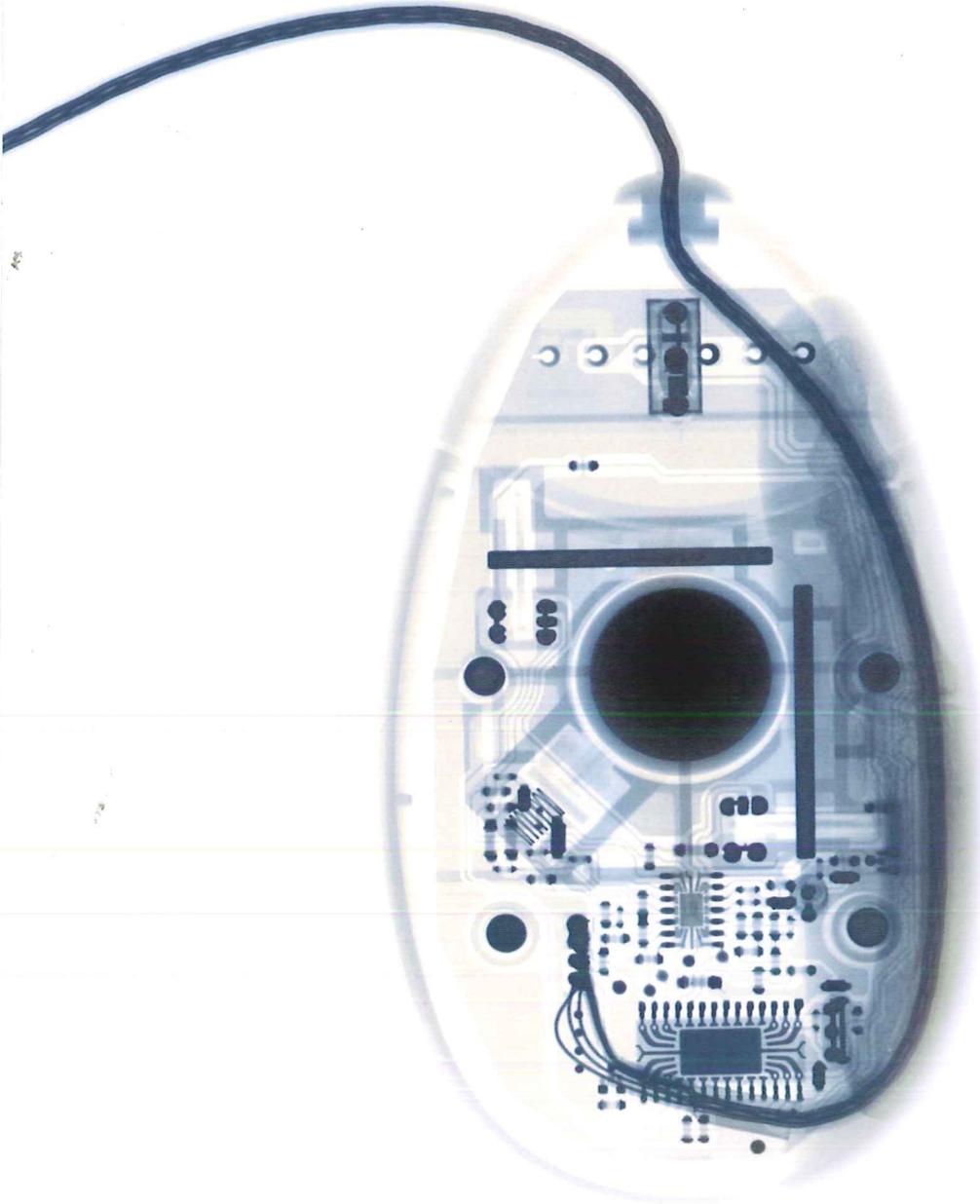
CUADRO BÁSICO 1

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	79.998,6	3,78	8,15	86.520,4	70.702,0	73.373,1
ARAGON	19.205,5	2,19	6,17	20.389,7	16.833,8	17.201,8
ASTURIAS	13.656,0	2,41	6,43	14.534,6	12.053,6	12.344,1
BALEARES	15.526,4	2,87	7,37	16.670,9	13.260,9	13.641,8
CANARIAS	25.087,9	2,91	7,52	26.975,5	21.627,9	22.257,3
CANTABRIA	7.340,6	3,42	7,48	7.889,5	6.412,8	6.632,2
CAST.LA MANCHA	21.331,0	2,75	6,90	22.802,0	18.936,9	19.458,1
CAST.Y LEON	34.286,4	2,66	6,63	36.558,0	30.298,9	31.104,8
CATALUÑA	114.026,7	2,72	6,76	121.740,0	99.537,7	102.247,0
C.VALENCIANA	62.108,1	4,07	8,34	67.285,7	53.857,3	56.048,2
EXTREMADURA	11.227,6	2,42	6,41	11.947,7	9.975,3	10.216,4
GALICIA	33.650,2	2,73	6,78	35.930,7	29.355,4	30.155,7
MADRID	103.469,7	3,37	7,65	111.389,7	89.439,6	92.451,7
MURCIA	13.750,8	3,07	7,20	14.741,2	12.115,8	12.487,4
NAVARRA	10.401,5	2,40	6,35	11.062,1	9.106,9	9.325,9
PAIS VASCO	35.958,6	3,11	7,08	38.504,7	31.552,1	32.532,6
RIOJA (LA)	4.761,9	2,62	6,54	5.073,3	4.220,4	4.331,0
CEUTA	858,0	2,53	6,84	916,7	743,8	762,6
MELILLA	779,5	2,68	7,03	834,3	674,9	693,0
TOTAL	607.425,0	3,12	7,30	651.766,7	530.706,0	547.264,7

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
 (MILLONES DE EUROS)
 AGRICULTURA Y PESCA

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	7.143,4	1,05	4,80	7.486,3	7.710,7	7.791,7
ARAGON	1.055,0	(0,32)	3,85	1.095,6	990,7	987,5
ASTURIAS	361,8	4,20	8,62	393,0	332,6	346,6
BALEARES	257,7	(1,65)	2,77	264,8	245,2	241,2
CANARIAS	745,9	(2,90)	1,63	758,1	698,6	678,3
CANTABRIA	346,1	0,71	5,08	363,7	312,8	315,0
CAST.LA MANCHA	2.201,4	0,30	4,93	2.309,9	2.189,5	2.196,1
CAST.Y LEON	3.048,9	(4,00)	(0,94)	3.020,2	2.924,7	2.807,7
CATALUÑA	2.046,9	(0,55)	2,74	2.103,0	1.863,1	1.852,9
C.VALENCIANA	1.978,7	2,00	5,34	2.084,4	1.857,3	1.894,4
EXTREMADURA	1.473,9	0,87	4,49	1.540,1	1.450,2	1.462,8
GALICIA	2.277,3	1,00	5,04	2.392,1	1.968,7	1.988,4
MADRID	210,0	2,00	5,21	220,9	187,9	191,7
MURCIA	1.071,9	1,50	4,86	1.124,0	1.056,4	1.072,2
NAVARRA	421,5	(1,06)	2,25	431,0	387,4	383,3
PAIS VASCO	608,4	13,10	17,05	712,1	533,3	603,2
RIOJA (LA)	669,2	1,08	4,73	700,9	639,5	646,4
CEUTA	7,2	(0,30)	4,42	7,5	6,1	6,1
MELILLA	3,5	(0,38)	4,53	3,7	3,0	3,0
TOTAL	25.928,7	0,44	4,18	27.011,3	25.357,7	25.468,5



con nuevas
iniciativas



GOBIERNO DEL
PRINCIPADO DE ASTURIAS

ASTURIAS adelante

Con más ideas y trabajando con entusiasmo, entre todos los asturianos estamos consiguiendo que Asturias avance.



Energía y mucho más.

Cada flor es mucho más que un tallo y unos pétalos. Es una auténtica central donde la energía se transforma. Endesa también es mucho más que eso. Es una compañía que genera bienestar. Es descubrir, Crecer, Cuidar. Es vivir mejor.

Endesa y tú. De ahora en adelante

www.endesa.es



VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SECTORES NO AGRARIOS

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	72.855,2	4,11	4,20	79.034,1	62.991,3	65.581,4
ARAGON	18.150,5	2,34	3,87	19.294,1	15.843,1	16.214,3
ASTURIAS	13.294,2	2,36	3,92	14.141,6	11.721,0	11.997,5
BALEARES	15.268,7	2,96	4,36	16.406,1	13.015,7	13.400,6
CANARIAS	24.342,0	3,10	4,46	26.217,4	20.929,3	21.579,0
CANTABRIA	6.994,5	3,56	3,90	7.525,8	6.100,0	6.317,2
CAST.LLA MANCHA	19.129,6	3,07	3,93	20.492,1	16.747,4	17.262,0
CAST.Y LEON	31.237,5	3,37	3,86	33.537,8	27.374,2	28.297,1
CATALUÑA	111.979,8	2,78	3,95	119.637,0	97.674,6	100.394,1
C.VALENCIANA	60.129,4	4,14	4,12	65.201,3	52.000,0	54.153,8
EXTREMADURA	9.753,7	2,68	3,92	10.407,6	8.525,1	8.753,6
GALICIA	31.372,9	2,85	3,94	33.538,6	27.386,7	28.167,3
MADRID	103.259,7	3,37	4,15	111.168,8	89.251,7	92.260,0
MURCIA	12.678,9	3,22	4,05	13.617,2	11.059,4	11.415,2
NAVARRA	9.980,0	2,56	3,86	10.631,1	8.719,5	8.942,6
PAIS VASCO	35.350,2	2,94	3,86	37.792,6	31.018,8	31.929,4
RIOJA (LA)	4.092,7	2,90	3,82	4.372,4	3.580,9	3.684,6
CEUTA	850,8	2,55	4,20	909,2	737,7	756,5
MELILLA	776,0	2,69	4,24	830,6	671,9	690,0
TOTAL	581.496,3	3,25	4,06	624.755,4	505.348,3	521.796,2

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SECTOR INDUSTRIAL

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCÍA	10.657,7	1,96	5,29	11.221,5	9.812,5	10.004,8
ARAGON	5.156,6	1,29	4,41	5.384,0	4.735,1	4.796,2
ASTURIAS	3.366,2	(0,60)	2,29	3.443,3	3.189,2	3.170,1
BALEARES	1.317,3	1,45	4,70	1.379,2	1.214,6	1.232,2
CANARIAS	1.997,6	1,68	4,58	2.089,1	1.906,4	1.938,4
CANTABRIA	1.636,8	1,45	4,23	1.706,0	1.507,7	1.529,6
CAST.LA MANCHA	4.487,0	2,59	5,68	4.741,9	4.172,8	4.280,9
CAST.Y LEON	7.986,3	3,50	6,62	8.515,0	7.352,9	7.610,3
CATALUÑA	31.821,4	1,50	4,59	33.282,0	29.342,6	29.782,7
C.VALENCIANA	15.140,1	3,10	6,35	16.101,5	13.693,0	14.117,5
EXTREMADURA	1.629,9	2,38	5,37	1.717,4	1.562,2	1.599,4
GALICIA	6.903,2	2,79	5,65	7.293,2	6.375,6	6.553,5
MADRID	16.352,6	1,90	4,80	17.137,5	14.841,7	15.123,7
MURCIA	2.658,2	2,86	5,97	2.816,9	2.468,4	2.539,0
NAVARRA	3.494,3	1,32	4,32	3.645,3	3.174,6	3.216,5
PAIS VASCO	11.294,4	2,90	5,79	11.948,3	10.539,3	10.844,9
RIOJA (LA)	1.327,0	1,88	4,78	1.390,4	1.204,5	1.227,1
CEUTA	42,9	2,62	5,57	45,3	39,8	40,8
MELILLA	31,3	3,60	6,59	33,4	28,7	29,7
TOTAL	127.300,8	2,11	5,18	133.891,2	117.161,6	119.637,3

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SECTOR CONSTRUCCIÓN

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	8.062,4	9,53	5,60	9.325,0	6.659,9	7.294,6
ARAGON	1.543,9	3,50	5,37	1.683,8	1.274,9	1.319,5
ASTURIAS	1.317,6	10,40	5,30	1.531,7	1.088,5	1.201,7
BALEARES	1.395,3	6,97	5,65	1.576,8	1.139,6	1.219,0
CANARIAS	2.673,7	6,70	5,85	3.019,7	2.181,1	2.327,2
CANTABRIA	698,7	10,17	5,46	811,8	577,7	636,5
CAST.LA MANCHA	2.663,6	5,26	5,28	2.951,8	2.210,6	2.326,9
CAST.Y LEON	3.298,2	6,00	5,24	3.679,1	2.737,8	2.902,1
CATALUÑA	9.049,9	6,88	5,65	10.219,1	7.482,5	7.997,3
C.VALENCIANA	5.599,8	10,50	5,81	6.547,3	4.587,3	5.069,0
EXTREMADURA	1.317,1	1,66	5,33	1.410,4	1.095,2	1.113,4
GALICIA	3.555,9	3,90	5,48	3.896,9	2.949,9	3.064,9
MADRID	8.481,9	7,20	5,65	9.606,6	6.941,6	7.441,4
MURCIA	1.383,8	6,70	5,81	1.562,3	1.144,1	1.220,8
NAVARRA	793,2	6,34	5,68	891,4	651,9	693,2
PAIS VASCO	2.596,9	7,30	5,55	2.941,2	2.128,3	2.283,7
RIOJA (LA)	350,1	8,22	5,63	400,2	288,4	312,1
CEUTA	45,4	6,29	5,85	51,1	37,1	39,4
MELILLA	49,1	6,40	5,89	55,3	40,3	42,9
TOTAL	54.876,5	7,27	5,59	62.161,5	45.216,7	48.505,6

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SECTORES SERVICIOS

COMUNIDADES	VAB 2000	% DE VARIACIÓN		VAB 2001	VAB 2000 PRECIOS 1995	VAB 2001 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	54.135,1	3,79	4,09	58.487,6	46.518,9	48.282,0
ARAGON	11.450,0	2,70	3,97	12.226,3	9.833,1	10.098,6
ASTURIAS	8.610,4	2,45	3,91	9.166,6	7.443,3	7.625,7
BALEARES	12.556,1	2,70	4,30	13.450,1	10.661,5	10.949,4
CANARIAS	19.670,7	2,80	4,39	21.108,6	16.841,8	17.313,4
CANTABRIA	4.659,0	3,40	3,96	5.008,0	4.014,6	4.151,1
CAST.LA MANCHA	11.979,0	2,80	3,93	12.798,4	10.364,0	10.654,2
CAST.Y LEON	19.953,0	2,90	3,96	21.343,7	17.283,5	17.784,7
CATALUÑA	71.108,5	2,90	4,05	76.135,9	60.849,5	62.614,1
C.VALENCIANA	39.389,5	3,70	4,18	42.552,5	33.719,7	34.967,3
EXTREMADURA	6.806,7	2,95	3,89	7.279,8	5.867,7	6.040,8
GALICIA	20.913,8	2,70	4,05	22.348,5	18.061,2	18.548,9
MADRID	78.425,2	3,30	4,21	84.424,7	67.468,4	69.694,9
MURCIA	8.636,9	2,80	4,05	9.238,0	7.446,9	7.655,4
NAVARRA	5.692,5	2,86	4,08	6.094,4	4.893,0	5.032,9
PAIS VASCO	21.458,9	2,45	4,18	22.903,1	18.351,2	18.800,8
RIOJA (LA)	2.415,6	2,75	4,02	2.581,8	2.088,0	2.145,4
CEUTA	762,5	2,35	4,15	812,8	660,8	676,3
MELILLA	695,6	2,40	4,16	741,9	602,9	617,4
TOTAL	399.319,0	3,11	4,12	428.702,7	342.970,0	353.653,3

TABLA Nº 1

POBLACION RESIDENTE AL 1º DE JULIO

COMUNIDADES	NUMERO DE HABITANTES							ESTRUCTURA	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	2001
	(% DEL TOTAL DE ESPAÑA)							1995	2001
ANDALUCIA	7.167.357	7.197.460	7.228.220	7.261.400	7.299.756	7.340.052	7.403.968	18,10	18,03
ARAGON	1.190.118	1.187.512	1.184.792	1.183.679	1.185.713	1.187.813	1.197.428	3,00	2,92
ASTURIAS	1.091.040	1.087.688	1.084.178	1.080.103	1.076.323	1.076.567	1.075.329	2,75	2,62
BALEARES	759.246	772.687	799.413	811.116	831.513	840.628	873.961	1,92	2,13
CANARIAS	1.585.216	1.602.970	1.630.216	1.668.420	1.691.911	1.711.432	1.776.225	4,00	4,33
CANTABRIA	528.913	528.173	527.381	527.040	528.240	530.218	536.329	1,34	1,31
CAST.LA MANCHA	1.705.172	1.711.140	1.716.273	1.721.619	1.727.702	1.732.269	1.755.628	4,30	4,28
CAST.Y LEON	2.519.519	2.507.289	2.494.804	2.478.885	2.470.478	2.473.661	2.473.712	6,36	6,03
CATALUÑA	6.121.753	6.130.335	6.143.268	6.160.339	6.188.341	6.231.428	6.332.413	15,46	15,43
C.VALENCIANA	3.979.937	3.996.646	4.018.229	4.047.113	4.074.179	4.110.662	4.192.521	10,05	10,21
EXTREMADURA	1.070.380	1.069.114	1.068.472	1.068.400	1.068.334	1.069.220	1.073.111	2,70	2,61
GALICIA	2.743.177	2.737.514	2.730.846	2.726.532	2.721.739	2.729.463	2.730.611	6,92	6,65
MADRID	5.036.782	5.053.907	5.074.123	5.096.422	5.131.399	5.200.728	5.367.442	12,71	13,08
MURCIA	1.091.784	1.100.627	1.111.580	1.124.652	1.139.879	1.147.422	1.188.335	2,76	2,90
NAVARRA	524.355	526.190	528.295	532.144	536.608	542.516	554.229	1,32	1,35
PAIS VASCO	2.104.862	2.101.073	2.097.711	2.094.600	2.092.758	2.096.678	2.099.466	5,31	5,11
RIOJA (LA)	264.867	264.765	264.128	263.512	263.755	264.178	270.400	0,67	0,66
CEUTA	69.800	70.498	71.869	73.298	74.234	75.241	75.694	0,18	0,18
MELILLA	58.982	59.395	60.582	62.113	63.283	66.263	68.789	0,15	0,17
ESPAÑA	39.613.260	39.704.983	39.834.380	39.981.387	40.166.145	40.426.439	41.045.591	100,00	100,00

TABLA Nº 2

**POBLACION RESIDENTE AL 1º DE JULIO
POBLACIÓN DE 0 A 15 AÑOS**

COMUNIDADES	NUMERO DE HABITANTES						ESTRUCTURA (% DEL TOTAL DE ESPAÑA)		
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	2001
ANDALUCIA	1.563.384	1.535.175	1.511.705	1.495.658	1.482.185	1.477.346	1.490.199	21,29	21,35
ARAGON	186.818	181.515	178.678	177.229	176.411	176.618	177.837	2,54	2,55
ASTURIAS	174.085	168.636	165.617	163.033	159.993	159.993	160.025	2,37	2,29
BALEARES	156.302	156.708	157.819	159.432	160.085	163.887	168.475	2,13	2,41
CANARIAS	328.514	323.941	322.983	326.568	331.586	333.908	346.641	4,47	4,96
CANTABRIA	95.695	92.164	89.233	86.692	83.895	80.948	81.522	1,30	1,17
CAST.LA MANCHA	308.044	298.324	291.424	286.496	283.722	281.078	282.399	4,20	4,04
CAST.Y LEON	381.577	365.369	353.509	345.089	377.918	332.112	332.876	5,20	4,77
CATALUÑA	1.067.534	1.053.065	1.048.962	1.046.633	1.044.225	1.044.255	1.055.533	14,54	15,12
C.VALENCIANA	750.106	734.940	723.625	715.980	710.692	707.751	717.306	10,22	10,27
EXTREMADURA	199.590	192.809	188.471	184.300	181.313	178.738	178.970	2,72	2,56
GALICIA	462.022	450.634	440.599	434.396	427.638	422.887	424.832	6,29	6,08
MADRID	928.900	906.885	886.661	872.313	858.726	859.410	873.606	12,65	12,51
MURCIA	237.102	231.364	227.659	225.780	224.662	223.532	227.377	3,23	3,26
NAVARRA	85.744	82.932	80.427	78.813	75.662	74.241	76.973	1,17	1,10
PAIS VASCO	340.554	329.921	321.844	317.147	315.430	313.184	314.061	4,64	4,50
RIOJA (LA)	44.205	43.184	42.268	41.524	41.084	40.931	41.375	0,60	0,59
CEUTA	17.143	16.773	16.238	16.124	15.692	15.955	16.518	0,23	0,24
MELILLA	15.070	14.844	14.568	14.534	14.526	14.501	15.786	0,21	0,23
ESPAÑA	7.342.389	7.179.183	7.062.290	6.987.741	6.965.445	6.901.275	6.982.311	100,00	100,00

TABLA Nº 3

POBLACION RESIDENTE AL 1º DE JULIO
POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MAS

COMUNIDADES	NUMERO DE HABITANTES					ESTRUCTURA (% DEL TOTAL DE ESPAÑA)			
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	2001
ANDALUCIA	5.603.973	5.662.285	5.716.515	5.765.742	5.817.571	5.862.706	5.913.769	17,37	17,37
ARAGON	1.003.300	1.005.997	1.006.114	1.006.450	1.009.302	1.011.195	1.019.591	3,11	2,99
ASTURIAS	916.955	919.052	918.561	917.070	916.330	916.574	915.304	2,84	2,69
BALEARES	602.944	615.979	641.594	651.684	671.428	676.741	705.486	1,87	2,07
CANARIAS	1.256.702	1.279.029	1.307.233	1.341.852	1.360.325	1.377.524	1.429.584	3,89	4,20
CANTABRIA	433.218	436.009	438.148	440.348	444.345	449.270	454.807	1,34	1,34
CAST.LA MANCHA	1.397.128	1.412.816	1.424.849	1.435.123	1.443.980	1.451.191	1.473.229	4,33	4,32
CAST.Y LEON	2.137.942	2.141.920	2.141.295	2.133.796	2.092.560	2.141.549	2.140.836	6,62	6,28
CATALUÑA	5.054.219	5.077.270	5.094.306	5.113.706	5.144.116	5.187.173	5.276.880	15,66	15,50
C.VALENCIANA	3.229.831	3.261.706	3.294.604	3.331.133	3.363.487	3.402.911	3.475.215	10,01	10,20
EXTREMADURA	870.790	876.305	880.001	884.100	887.021	890.482	894.141	2,70	2,62
GALICIA	2.281.155	2.286.880	2.290.247	2.292.136	2.294.101	2.306.576	2.305.779	7,07	6,77
MADRID	4.107.882	4.147.022	4.187.462	4.224.109	4.272.673	4.341.318	4.493.836	12,73	13,19
MURCIA	854.682	869.263	883.921	898.872	915.217	923.890	960.958	2,65	2,82
NAVARRA	438.611	443.258	447.868	453.331	460.946	468.275	477.256	1,36	1,40
PAIS VASCO	1.764.308	1.771.152	1.775.867	1.777.453	1.777.328	1.783.494	1.785.405	5,47	5,24
RIOJA (LA)	220.662	221.581	221.860	221.988	222.671	223.247	229.025	0,68	0,67
CEUTA	52.657	53.725	55.631	57.174	58.542	59.286	59.176	0,16	0,17
MELILLA	43.912	44.551	46.014	47.579	48.757	51.762	53.003	0,14	0,16
ESPAÑA	32.270.871	32.525.800	32.772.090	32.993.646	33.200.700	33.525.164	34.063.280	100,00	100,00

TABLA Nº 4

POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA, Y PARADA
AÑOS 2000 Y 2001

COMUNIDADES	POBLACIÓN 16 AÑOS Y MÁS		POBLACIÓN ACTIVA		POBLACIÓN OCUPADA		PARADOS		TASA DE ACTIVIDAD		TASA DE PARO		
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	
ANDALUCÍA	5.862.706	5.913.769	0,87	2.963.185	3.018.459	2.379.326	2.459.881	583.859	558.578	50,54	51,04	19,70	18,51
ARAGON	1.011.195	1.019.591	0,83	536.820	546.427	503.618	513.893	33.202	32.534	53,09	53,59	6,18	5,95
ASTURIAS	916.574	915.304	(0,14)	435.904	441.460	371.257	377.744	64.647	63.716	47,56	48,23	14,83	14,43
BALEARIS	676.741	705.486	4,25	401.554	411.324	376.340	385.787	25.214	25.537	59,34	58,30	6,28	6,21
CANARIAS	1.377.524	1.429.584	3,78	776.304	792.990	678.960	698.372	97.344	94.618	56,36	55,47	12,54	11,93
CANTABRIA	449.270	454.807	1,23	222.158	227.774	193.478	199.180	28.680	28.594	49,45	50,08	12,91	12,55
CAST.LA MANCHA	1.451.191	1.473.229	1,52	683.101	696.616	606.346	619.938	76.755	76.678	47,07	47,28	11,24	11,01
CAST.Y LEON	2.141.549	2.140.836	(0,03)	1.110.359	1.123.552	981.519	997.546	128.840	126.006	51,85	52,48	11,60	11,21
CATALUÑA	5.187.173	5.276.880	1,73	2.880.963	2.936.049	2.636.412	2.694.286	244.551	241.763	55,54	55,64	8,49	8,23
C.VALENCIANA	3.402.911	3.475.215	2,12	1.786.979	1.834.293	1.595.906	1.650.327	191.073	183.966	52,51	52,78	10,69	10,03
EXTREMADURA	890.482	894.141	0,41	431.700	435.715	361.334	366.953	70.366	68.762	48,48	48,73	16,30	15,78
GALICIA	2.306.576	2.305.779	(0,03)	1.220.744	1.236.733	1.093.411	1.112.507	127.333	124.226	52,92	53,64	10,43	10,04
MADRID	4.341.318	4.493.836	3,51	2.551.481	2.620.859	2.331.873	2.405.753	219.608	215.106	58,77	58,32	8,61	8,21
MURCIA	923.890	960.958	4,01	471.513	479.812	411.286	420.603	60.227	59.209	51,04	49,93	12,77	12,34
NAVARRA	468.275	477.256	1,92	250.093	254.503	234.028	238.591	16.065	15.912	53,41	53,33	6,42	6,25
PAIS VASCO	1.783.494	1.785.405	0,11	904.862	916.765	794.125	808.963	110.737	107.802	50,74	51,35	12,24	11,76
RIOJA (LA)	223.247	229.025	2,59	126.075	128.371	116.905	119.419	9.170	8.952	56,47	56,05	7,27	6,97
CEUTA	59.286	59.176	(0,19)	28.961	29.410	23.990	24.486	4.971	4.924	48,85	49,70	17,16	16,74
MELILLA	51.762	53.003	2,40	27.287	27.812	23.116	23.674	4.171	4.138	52,72	52,47	15,29	14,88
ESPAÑA	33.525.164	34.063.280	1,61	17.810.043	18.158.924	15.713.230	16.117.903	2.096.813	2.041.021	53,12	53,31	11,77	11,24

TABLA Nº 5

% DE VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA
AÑO 2001 SOBRE 2000

COMUNIDADES	POBLACIÓN 16 AÑOS Y MÁS	POBLACIÓN ACTIVA	POBLACIÓN PARADA	POBLACIÓN OCUPADA					TOTAL
				AGRO- PESQUERO	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS		
ANDALUCÍA	0,87	1,87	(4,33)	1,46	2,57	7,40	3,25	3,39	
ARAGON	0,83	1,79	(2,01)	2,34	1,11	1,57	2,49	2,04	
ASTURIAS	(0,14)	1,27	(1,44)	0,02	(0,70)	7,03	1,90	1,75	
BALEARES	4,25	2,43	1,28	(1,08)	1,20	5,08	2,40	2,51	
CANARIAS	3,78	2,15	(2,80)	(0,78)	1,56	5,37	2,92	2,86	
CANTABRIA	1,23	2,53	(0,30)	(1,92)	1,26	8,02	3,31	2,95	
CAST.LA MANCHA	1,52	1,98	(0,10)	0,09	2,11	2,73	2,62	2,24	
CAST.Y LEON	(0,03)	1,19	(2,20)	0,54	1,55	1,70	1,86	1,63	
CATALUÑA	1,73	1,91	(1,14)	0,09	2,16	5,08	1,87	2,20	
C.VALENCIANA	2,12	2,65	(3,72)	0,27	2,12	8,91	3,40	3,41	
EXTREMADURA	0,41	0,93	(2,28)	0,65	2,18	0,75	1,95	1,56	
GALICIA	(0,03)	1,31	(2,44)	0,14	2,03	1,94	2,20	1,75	
MADRID	3,51	2,72	(2,05)	0,50	4,21	8,61	2,36	3,17	
MURCIA	4,01	1,76	(1,69)	0,42	2,38	4,80	2,16	2,27	
NAVARRA	1,92	1,76	(0,95)	(0,25)	2,71	4,62	1,19	1,95	
PAIS VASCO	0,11	1,32	(2,65)	(0,31)	1,27	4,29	1,91	1,87	
RIOJA (LA)	2,59	1,82	(2,38)	0,28	1,33	6,46	2,31	2,15	
CEUTA	(0,19)	1,55	(0,95)	0,32	1,22	6,04	1,84	2,07	
MELILLA	2,40	1,92	(0,79)	0,66	1,97	5,11	2,20	2,41	
ESPAÑA	1,61	1,96	(2,66)	0,58	2,15	5,49	2,47	2,58	

TABLA Nº 6-1

POBLACIÓN OCUPADA, POR SECTORES PRODUCTIVOS
AÑOS 2000 Y 2001

	AGRICULTURA Y PESCA		INDUSTRIA		CONSTRUCCIÓN		SERVICIOS		TOTAL		POBLACIÓN OCUPADA %/ POB. 16 AÑOS Y MAS	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
COMUNIDADES												
ANDALUCIA	317.949	322.580	274.268	281.315	261.423	280.760	1.525.686	1.575.226	2.379.326	2.459.881	40,58	41,60
ARAGON	46.161	47.239	126.119	127.513	48.269	49.029	283.069	290.112	503.618	513.893	49,80	50,40
ASTURIAS	35.118	35.126	77.606	77.064	41.008	43.892	217.525	221.662	371.257	377.744	40,50	41,27
BALEARES	9.540	9.437	37.221	37.668	44.209	46.453	285.370	292.229	376.340	385.787	55,61	54,68
CANARIAS	38.805	38.504	52.019	52.829	70.828	74.628	517.308	532.411	678.960	698.372	49,29	48,85
CANTABRIA	17.325	16.992	40.456	40.965	21.904	23.661	113.793	117.562	193.478	199.180	43,06	43,79
CAST.LA MANCHA	68.988	69.051	126.503	129.167	93.697	96.259	317.158	325.461	606.346	619.938	41,78	42,08
CAST.Y LEON	115.612	116.242	173.229	175.913	112.835	114.753	579.843	590.638	981.519	997.546	45,83	46,60
CATALUÑA	70.526	70.592	724.047	739.668	240.330	252.548	1.601.509	1.631.478	2.636.412	2.694.286	50,83	51,06
C.VALENCIANA	90.326	90.568	420.440	429.365	152.271	165.831	932.869	964.563	1.595.906	1.650.327	46,90	47,49
EXTREMADURA	66.358	66.792	32.533	33.241	52.712	53.108	209.731	213.812	361.334	366.953	41,04	41,04
GALICIA	210.446	210.740	176.424	180.004	117.060	119.336	589.481	602.427	1.093.411	1.112.507	47,40	48,25
MADRID	15.842	15.921	328.688	342.526	210.493	228.611	1.776.850	1.818.695	2.331.873	2.405.753	53,71	53,53
MURCIA	54.441	54.669	74.944	76.726	46.464	48.695	235.437	240.513	411.286	420.603	44,52	43,77
NAVARRA	11.276	11.248	76.445	78.513	22.957	24.018	123.350	124.812	234.028	238.591	49,98	49,99
PAIS VASCO	24.502	24.427	243.808	246.915	73.826	76.995	451.989	460.626	794.125	808.963	44,53	45,31
RIOJA (LA)	11.598	11.631	37.663	38.164	10.129	10.783	57.515	58.841	116.905	119.419	52,37	52,14
CEUTA	315	316	1.149	1.163	1.574	1.669	20.952	21.338	23.990	24.486	40,46	41,38
MELILLA	152	153	912	930	1.819	1.912	20.233	20.679	23.116	23.674	44,66	44,67
ESPAÑA	1.205.280	1.212.228	3.024.474	3.089.649	1.623.808	1.712.941	9.859.668	10.103.085	15.713.230	16.117.903	46,87	47,32

TABLA Nº 6-2

NÚMERO DE EMPLEOS POR SECTORES PRODUCTIVOS
AÑOS 2000 Y 2001

COMUNIDADES	AGRICULTURA Y PESCA		INDUSTRIA		CONSTRUCCIÓN		SERVICIOS		TOTAL		% VARIACIÓN AÑO 2001 SOBRE 2000				
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	A	I	C	S	TOTAL
ANDALUCÍA	321.598	326.454	275.489	279.649	258.826	277.669	1.489.264	1.541.835	2.345.177	2.425.607	1,51	1,51	7,28	3,53	3,43
ARAGON	47.668	47.777	126.639	128.007	48.331	49.114	288.029	294.659	510.667	519.557	0,23	1,08	1,62	2,30	1,74
ASTURIAS	34.869	34.827	77.718	77.197	41.093	44.031	226.480	230.760	380.160	386.815	(0,12)	(0,67)	7,15	1,89	1,75
BALEARES	9.699	9.589	37.346	37.790	44.626	46.848	335.248	342.925	426.919	437.152	(1,13)	1,19	4,98	2,29	2,40
CANARIAS	39.431	39.155	52.141	52.939	71.636	75.461	537.821	552.235	701.029	719.790	(0,70)	1,53	5,34	2,68	2,68
CANTABRIA	17.715	17.318	40.570	41.093	21.912	23.669	117.569	121.037	197.766	203.117	(2,24)	1,29	8,02	2,95	2,71
CAST.LA MANCHA	68.944	69.089	127.012	129.705	93.468	96.506	325.201	333.038	614.625	628.338	0,21	2,12	3,25	2,41	2,23
CAST.Y LEON	117.001	117.797	173.782	176.493	112.613	114.528	587.429	599.882	990.825	1.008.700	0,68	1,56	1,70	2,12	1,80
CATALUÑA	71.865	71.894	726.539	740.997	242.660	254.744	1.628.332	1.658.619	2.669.396	2.726.254	0,04	1,99	4,98	1,86	2,13
C.VALENCIANA	91.477	91.623	420.570	429.444	154.180	167.563	975.528	1.008.785	1.641.755	1.697.415	0,16	2,11	8,68	3,41	3,39
EXTREMADURA	62.387	62.805	32.581	33.268	52.469	52.899	212.629	216.775	360.066	365.747	0,67	2,11	0,82	1,95	1,58
GALICIA	210.927	211.138	176.913	180.504	117.211	119.426	599.621	612.693	1.104.672	1.123.761	0,10	2,03	1,89	2,18	1,73
MADRID	16.591	16.611	330.562	334.793	212.503	230.970	1.890.442	1.932.221	2.450.098	2.514.595	0,12	1,28	8,69	2,21	2,63
MURCIA	54.916	55.108	75.113	77.073	46.528	48.952	239.610	244.642	416.167	425.775	0,35	2,61	5,21	2,10	2,31
NAVARRA	11.778	11.743	76.641	78.721	23.013	24.191	128.333	130.977	239.765	245.632	(0,30)	2,71	5,12	2,06	2,45
PAIS VASCO	25.185	25.105	244.512	247.886	74.060	77.377	467.820	476.428	811.577	826.796	(0,32)	1,38	4,48	1,84	1,88
RIOJA (LA)	11.985	11.998	37.912	38.477	10.148	10.786	59.372	60.648	119.417	121.909	0,11	1,49	6,29	2,15	2,09
CEUTA	314	315	1.220	1.239	1.582	1.663	21.169	21.628	24.285	24.845	0,32	1,56	5,12	2,17	2,31
MELILLA	153	154	931	948	1.831	1.928	20.451	20.897	23.366	23.927	0,65	1,83	5,30	2,18	2,40
ESPAÑA	1.214.503	1.220.500	3.034.191	3.086.223	1.628.690	1.718.325	10.150.348	10.400.684	16.027.732	16.425.732	0,49	1,71	5,50	2,47	2,48

TABLA 7-1

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
TOTAL SECTORES

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	57.604,7	60.402,4	63.992,3	67.791,9	72.172,4	79.998,6	86.520,3	57.604,7	58.654,1	61.675,9	64.265,6	66.300,8	70.702,0	73.373,0						
ARAGON	14.490,4	15.102,5	15.785,1	16.607,0	17.750,9	19.205,5	20.389,7	14.490,4	14.663,3	15.037,0	15.441,4	16.072,8	16.833,8	17.201,7						
ASTURIAS	10.617,0	10.972,6	11.391,2	11.965,3	12.690,6	13.656,0	14.534,6	10.617,0	10.684,9	10.881,0	11.206,8	11.585,6	12.053,6	12.344,0						
BALEARIS	10.414,6	11.050,1	11.824,4	12.870,2	14.244,1	15.526,4	16.670,8	10.414,6	10.683,9	11.149,5	11.800,3	12.665,7	13.260,9	13.641,8						
CANARIAS	17.208,1	18.637,6	19.738,4	21.296,0	23.099,2	25.087,9	26.975,5	17.208,1	18.079,0	18.747,7	19.755,8	20.757,1	21.627,9	22.257,4						
CANTABRIA	5.375,3	5.633,2	5.914,9	6.276,0	6.768,5	7.340,6	7.889,5	5.375,3	5.484,1	5.647,9	5.831,8	6.127,9	6.412,8	6.632,1						
CAST.LA MANCHA	15.642,1	16.472,8	17.250,5	18.368,0	19.636,7	21.331,0	22.801,9	15.642,1	16.008,3	16.554,0	17.362,5	18.068,8	18.936,9	19.458,0						
CAST.Y LEON	25.983,8	27.063,1	28.410,6	29.973,2	31.804,3	34.286,4	36.558,1	25.983,8	26.325,5	27.142,9	28.080,3	29.021,9	30.298,9	31.104,9						
CATALUÑA	83.291,1	87.891,4	92.196,1	98.067,7	105.029,9	114.026,7	121.740,0	83.291,1	85.317,7	87.859,3	91.316,4	95.193,8	99.597,7	102.247,0						
C.VALENCIANA	44.463,1	46.767,9	49.475,6	52.879,3	56.837,3	62.108,1	67.285,6	44.463,1	45.290,1	46.940,0	49.014,3	51.259,6	53.657,3	56.048,3						
EXTREMADURA	7.976,5	8.469,0	9.022,4	9.628,2	10.280,6	11.227,6	11.947,6	7.976,5	8.289,8	8.696,3	9.139,3	9.497,1	9.975,3	10.216,5						
GALICIA	24.832,6	26.243,4	27.625,9	29.265,3	31.103,2	33.650,2	35.930,7	24.832,6	25.518,3	26.378,3	27.268,8	28.214,5	29.355,4	30.155,8						
MADRID	73.679,6	77.551,2	82.032,7	88.060,7	94.887,3	103.469,7	111.389,9	73.679,6	75.096,3	77.875,2	81.409,1	85.210,1	89.439,6	92.451,6						
MURCIA	9.796,6	10.422,7	11.109,0	11.795,8	12.599,9	13.750,8	14.741,2	9.796,6	10.125,7	10.619,2	11.104,8	11.523,5	12.115,8	12.487,3						
NAVARRA	7.432,2	7.863,4	8.332,2	8.974,3	9.543,2	10.401,5	11.062,1	7.432,2	7.637,9	7.953,8	8.333,4	8.636,3	9.106,9	9.326,0						
PAIS VASCO	26.770,1	27.814,1	29.383,9	31.682,7	33.393,7	35.958,6	38.504,8	26.770,1	27.016,9	28.010,0	29.570,8	30.337,3	31.552,1	32.532,5						
RIOJA (LA)	3.396,5	3.618,7	3.803,6	4.118,1	4.400,8	4.761,9	5.073,2	3.396,5	3.524,1	3.652,4	3.859,9	4.018,0	4.220,4	4.331,0						
CEUTA	638,7	689,2	717,2	745,0	794,2	858,0	916,6	638,7	668,1	684,0	692,4	714,5	743,8	762,6						
MELILLA	577,3	602,9	626,0	673,6	720,7	779,5	834,2	577,3	584,6	596,7	625,5	648,5	674,9	693,0						
TOTAL	440.190,3	463.268,2	488.632,0	521.038,3	557.757,5	607.425,0	651.766,3	440.190,3	449.652,6	466.101,1	486.079,2	505.853,8	530.706,0	547.254,5						

TABLA 7-2

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
SECTORES NO AGRARIOS

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	52.265,3	54.650,9	57.724,8	61.113,2	65.429,6	72.855,2	79.034,1	52.265,3	52.879,6	54.800,1	56.643,0	58.936,8	62.991,3	65.581,3						
ARAGON	13.552,7	14.142,6	14.777,0	15.597,6	16.753,0	18.150,5	19.294,1	13.552,7	13.722,6	14.079,2	14.455,5	15.132,7	15.843,1	16.214,2						
ASTURIAS	10.305,7	10.666,3	11.075,4	11.645,9	12.348,6	13.294,2	14.141,6	10.305,7	10.370,4	10.562,9	10.892,0	11.257,8	11.721,0	11.997,4						
BALEARAS	10.212,7	10.834,1	11.600,0	12.625,9	13.989,4	15.268,7	16.406,0	10.212,7	10.466,6	10.926,6	11.554,3	12.418,0	13.015,7	13.400,6						
CANARIAS	16.611,2	17.948,9	18.977,0	20.525,7	22.339,5	24.342,0	26.217,4	16.611,2	17.379,2	17.979,3	18.999,5	20.038,8	20.929,3	21.579,1						
CANTABRIA	5.098,2	5.345,6	5.614,9	5.973,2	6.440,4	6.994,5	7.525,8	5.098,2	5.189,0	5.346,9	5.538,7	5.820,8	6.100,0	6.317,1						
CAST.LA MANCHA	13.940,2	14.598,6	15.312,9	16.359,1	17.531,6	19.129,6	20.492,0	13.940,2	14.154,5	14.585,6	15.268,0	15.947,9	16.747,4	17.262,0						
CAST.Y LEON	23.628,2	24.518,2	25.766,1	27.229,8	28.945,0	31.237,5	33.537,9	23.628,2	23.762,6	24.521,6	25.315,9	26.240,4	27.374,2	28.297,1						
CATALUÑA	81.767,9	86.248,6	90.476,0	96.290,0	103.204,7	111.979,8	119.637,1	81.767,9	83.714,7	86.206,7	89.564,0	93.459,3	97.674,6	100.394,2						
C.VALENCIANA	42.690,0	44.886,7	47.549,7	50.932,3	54.874,1	60.129,4	65.201,2	42.690,0	43.491,8	45.077,6	47.096,5	49.392,6	52.000,0	54.153,8						
EXTREMADURA	7.092,9	7.458,4	7.832,7	8.369,0	8.977,2	9.753,7	10.407,5	7.092,9	7.283,5	7.499,2	7.830,8	8.187,0	8.525,1	8.753,6						
GALICIA	22.903,7	24.108,1	25.472,3	27.079,9	28.916,9	31.372,9	33.538,6	22.903,7	23.391,8	24.278,2	25.223,4	26.241,2	27.386,7	28.167,4						
MADRID	73.508,0	77.366,6	81.840,1	87.867,9	94.684,9	103.259,7	111.168,9	73.508,0	74.930,8	77.697,8	81.226,4	85.025,5	89.251,7	92.259,9						
MURCIA	9.008,4	9.488,9	10.071,1	10.757,1	11.544,4	12.678,9	13.617,2	9.008,4	9.199,8	9.588,2	10.025,0	10.466,4	11.059,4	11.415,1						
NAVARRA	7.068,3	7.474,5	7.932,8	8.566,7	9.137,6	9.980,0	10.631,1	7.068,3	7.256,1	7.566,3	7.936,5	8.255,0	8.719,5	8.942,7						
PAIS VASCO	26.186,1	27.206,7	28.750,4	31.025,0	32.726,3	35.350,2	37.792,7	26.186,1	26.418,7	27.393,4	28.954,0	29.732,9	31.018,8	31.929,4						
RIOJA (LA)	2.962,4	3.138,7	3.309,5	3.542,0	3.766,3	4.092,7	4.372,4	2.962,4	3.040,3	3.151,4	3.278,6	3.404,1	3.580,9	3.684,6						
CEUTA	632,9	683,1	710,8	738,2	787,3	850,8	909,1	632,9	662,2	678,1	686,3	708,5	737,7	756,5						
MELILLA	574,5	600,0	622,9	670,3	717,4	776,0	830,5	574,5	581,7	593,8	622,5	645,6	671,9	690,0						
TOTAL	420.009,3	441.365,5	465.416,4	496.908,8	533.114,2	581.496,3	624.755,2	420.009,3	427.895,9	442.532,9	461.110,9	481.311,3	505.348,3	521.796,0						

TABLA 7-3

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
I.- AGRICULTURA Y PESCA

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ANDALUCIA	5.339,4	5.751,5	6.267,5	6.678,7	6.742,8	7.143,4	7.486,2	5.339,4	5.774,5	6.875,8	7.622,6	7.364,0	7.710,7	7.791,7	5.339,4	5.774,5	6.875,8	7.622,6	7.364,0	7.710,7	7.791,7
ARAGON	937,7	959,9	1.008,1	1.009,4	997,9	1.055,0	1.095,6	937,7	940,7	957,8	985,9	940,1	990,7	987,5	937,7	940,7	957,8	985,9	940,1	990,7	987,5
ASTURIAS	311,3	306,3	315,8	319,4	342,0	361,8	393,0	311,3	314,5	318,1	314,8	327,8	332,6	346,6	311,3	314,5	318,1	314,8	327,8	332,6	346,6
BALEARES	201,9	216,0	224,4	244,3	254,7	257,7	264,8	201,9	217,3	222,9	246,0	247,7	245,2	241,2	201,9	217,3	222,9	246,0	247,7	245,2	241,2
CANARIAS	596,9	688,7	761,4	770,3	759,7	745,9	758,1	596,9	699,8	768,4	756,3	718,3	698,6	678,3	596,9	699,8	768,4	756,3	718,3	698,6	678,3
CANTABRIA	277,1	287,6	300,0	302,8	328,1	346,1	363,7	277,1	295,1	301,0	293,1	307,1	312,8	315,0	277,1	295,1	301,0	293,1	307,1	312,8	315,0
CAST.LA MANCHA	1.701,9	1.874,2	1.937,6	2.008,9	2.105,1	2.201,4	2.309,9	1.701,9	1.853,8	1.968,4	2.094,5	2.120,9	2.189,5	2.196,0	1.701,9	1.853,8	1.968,4	2.094,5	2.120,9	2.189,5	2.196,0
CAST.Y LEON	2.355,6	2.544,9	2.644,5	2.743,4	2.859,3	3.048,9	3.020,2	2.355,6	2.562,9	2.621,3	2.764,4	2.781,5	2.924,7	2.807,8	2.355,6	2.562,9	2.621,3	2.764,4	2.781,5	2.924,7	2.807,8
CATALUÑA	1.523,2	1.642,8	1.720,1	1.777,7	1.825,2	2.046,9	2.102,9	1.523,2	1.603,0	1.652,6	1.752,4	1.734,5	1.863,1	1.852,8	1.523,2	1.603,0	1.652,6	1.752,4	1.734,5	1.863,1	1.852,8
C.VALENCIANA	1.773,1	1.881,2	1.925,9	1.947,0	1.963,2	1.978,7	2.084,4	1.773,1	1.798,3	1.862,4	1.917,8	1.867,0	1.857,3	1.894,5	1.773,1	1.798,3	1.862,4	1.917,8	1.867,0	1.857,3	1.894,5
EXTREMADURA	883,6	1.010,6	1.189,7	1.259,2	1.303,4	1.473,9	1.540,1	883,6	1.006,3	1.197,1	1.308,5	1.310,1	1.450,2	1.462,9	883,6	1.006,3	1.197,1	1.308,5	1.310,1	1.450,2	1.462,9
GALICIA	1.928,9	2.135,3	2.153,6	2.185,4	2.186,3	2.277,3	2.392,1	1.928,9	2.126,5	2.100,1	2.045,4	1.973,3	1.968,7	1.988,4	1.928,9	2.126,5	2.100,1	2.045,4	1.973,3	1.968,7	1.988,4
MADRID	171,6	184,6	192,6	192,8	202,4	210,0	221,0	171,6	165,5	177,4	182,7	184,6	187,9	191,7	171,6	165,5	177,4	182,7	184,6	187,9	191,7
MURCIA	788,2	933,8	1.037,9	1.038,7	1.055,5	1.071,9	1.124,0	788,2	925,9	1.031,0	1.079,8	1.057,1	1.056,4	1.072,2	788,2	925,9	1.031,0	1.079,8	1.057,1	1.056,4	1.072,2
NAVARRA	363,9	388,9	399,4	407,6	405,6	421,5	431,0	363,9	381,8	387,5	396,9	381,3	387,4	383,3	363,9	381,8	387,5	396,9	381,3	387,4	383,3
PAIS VASCO	584,0	607,4	633,5	657,7	667,4	608,4	712,1	584,0	598,2	616,6	616,8	604,4	533,3	603,1	584,0	598,2	616,6	616,8	604,4	533,3	603,1
RIOJA (LA)	434,1	480,0	494,1	576,1	634,5	669,2	700,8	434,1	483,8	501,0	581,3	613,9	639,5	646,4	434,1	483,8	501,0	581,3	613,9	639,5	646,4
CEUTA	5,8	6,1	6,4	6,8	6,9	7,2	7,5	5,8	5,9	5,9	6,1	6,0	6,1	6,1	5,8	5,9	5,9	6,1	6,0	6,1	6,1
MELILLA	2,8	2,9	3,1	3,3	3,3	3,5	3,7	2,8	2,9	2,9	3,0	2,9	3,0	3,0	2,8	2,9	2,9	3,0	2,9	3,0	3,0
TOTAL	20.181,0	21.902,7	23.215,6	24.129,5	24.643,3	25.928,7	27.011,1	20.181,0	21.756,7	23.568,2	24.968,3	24.542,5	25.357,7	25.468,5	20.181,0	21.756,7	23.568,2	24.968,3	24.542,5	25.357,7	25.468,5

TABLA 7-4

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
II.- INDUSTRIA

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ANDALUCIA	8.263,7	8.521,4	8.992,0	9.466,4	9.978,1	10.657,7	11.221,5	8.263,7	8.308,3	8.617,7	9.048,4	9.402,6	9.812,5	10.004,8	8.263,7	8.308,3	8.617,7	9.048,4	9.402,6	9.812,5	10.004,8
ARAGON	4.127,0	4.243,5	4.346,9	4.507,8	4.796,9	5.156,6	5.384,0	4.127,0	4.156,5	4.224,6	4.252,7	4.475,5	4.735,1	4.796,2	4.127,0	4.156,5	4.224,6	4.252,7	4.475,5	4.735,1	4.796,2
ASTURIAS	2.856,9	2.879,8	2.941,7	3.070,0	3.172,4	3.366,2	3.443,3	2.856,9	2.829,1	2.852,1	2.971,1	3.033,7	3.189,2	3.170,1	2.856,9	2.829,1	2.852,1	2.971,1	3.033,7	3.189,2	3.170,1
BALEARES	1.036,5	1.079,4	1.108,8	1.170,1	1.248,3	1.317,3	1.379,2	1.036,5	1.051,6	1.072,5	1.109,2	1.166,9	1.214,6	1.232,2	1.036,5	1.051,6	1.072,5	1.109,2	1.166,9	1.214,6	1.232,2
CANARIAS	1.542,3	1.643,8	1.713,0	1.779,3	1.865,6	1.997,6	2.089,1	1.542,3	1.600,3	1.649,1	1.747,0	1.812,0	1.906,4	1.938,4	1.542,3	1.600,3	1.649,1	1.747,0	1.812,0	1.906,4	1.938,4
CANTABRIA	1.277,9	1.325,3	1.379,4	1.434,7	1.552,5	1.636,8	1.706,0	1.277,9	1.300,4	1.338,0	1.354,9	1.451,6	1.507,7	1.529,6	1.277,9	1.300,4	1.338,0	1.354,9	1.451,6	1.507,7	1.529,6
CAST.LA MANCHA	3.478,2	3.558,3	3.735,4	3.958,1	4.232,9	4.487,0	4.741,8	3.478,2	3.473,1	3.608,5	3.807,2	4.015,7	4.172,8	4.280,9	3.478,2	3.473,1	3.608,5	3.807,2	4.015,7	4.172,8	4.280,9
CAST.Y LEON	6.205,7	6.476,7	6.769,6	7.196,7	7.490,2	7.986,3	8.515,0	6.205,7	6.301,6	6.520,3	6.828,5	7.017,0	7.352,9	7.610,3	6.205,7	6.301,6	6.520,3	6.828,5	7.017,0	7.352,9	7.610,3
CATALUÑA	24.510,7	25.624,8	27.069,9	28.501,0	29.789,8	31.821,4	33.282,0	24.510,7	25.090,8	26.239,4	27.160,6	28.043,8	29.342,6	29.782,8	24.510,7	25.090,8	26.239,4	27.160,6	28.043,8	29.342,6	29.782,8
C.VALENCIANA	11.407,3	11.738,4	12.511,5	13.429,4	14.128,5	15.140,1	16.101,4	11.407,3	11.439,9	11.956,7	12.600,8	13.087,6	13.693,0	14.117,5	11.407,3	11.439,9	11.956,7	12.600,8	13.087,6	13.693,0	14.117,5
EXTREMADURA	1.241,9	1.286,8	1.362,3	1.418,1	1.519,4	1.629,9	1.717,4	1.241,9	1.308,9	1.357,1	1.402,1	1.481,3	1.562,2	1.599,4	1.241,9	1.308,9	1.357,1	1.402,1	1.481,3	1.562,2	1.599,4
GALICIA	5.333,9	5.594,6	5.899,1	6.209,0	6.531,0	6.903,2	7.293,2	5.333,9	5.478,6	5.723,6	5.954,6	6.179,0	6.375,6	6.553,5	5.333,9	5.478,6	5.723,6	5.954,6	6.179,0	6.375,6	6.553,5
MADRID	12.051,0	12.526,0	13.274,9	14.332,9	15.086,8	16.352,6	17.137,5	12.051,0	12.183,7	12.782,7	13.436,7	13.948,6	14.841,7	15.123,7	12.051,0	12.183,7	12.782,7	13.436,7	13.948,6	14.841,7	15.123,7
MURCIA	2.064,8	2.103,6	2.228,1	2.343,3	2.464,7	2.658,2	2.816,9	2.064,8	2.052,3	2.152,8	2.256,2	2.337,9	2.468,4	2.538,9	2.064,8	2.052,3	2.152,8	2.256,2	2.337,9	2.468,4	2.538,9
NAVARRA	2.476,2	2.567,3	2.755,0	3.038,1	3.206,0	3.494,3	3.645,3	2.476,2	2.510,8	2.666,7	2.842,8	2.961,4	3.174,6	3.216,5	2.476,2	2.510,8	2.666,7	2.842,8	2.961,4	3.174,6	3.216,5
PAIS VASCO	8.426,8	8.846,4	9.487,8	10.235,2	10.643,0	11.294,4	11.948,3	8.426,8	8.673,5	9.187,3	9.817,2	10.065,3	10.539,3	10.844,9	8.426,8	8.673,5	9.187,3	9.817,2	10.065,3	10.539,3	10.844,9
RIOJA (LA)	965,7	1.027,7	1.087,2	1.182,1	1.238,6	1.327,0	1.390,4	965,7	998,2	1.047,0	1.103,5	1.139,3	1.204,5	1.227,1	965,7	998,2	1.047,0	1.103,5	1.139,3	1.204,5	1.227,1
CEUTA	33,3	34,6	36,3	38,7	40,4	42,9	45,3	33,3	33,6	34,9	36,9	38,0	39,8	40,8	33,3	33,6	34,9	36,9	38,0	39,8	40,8
MELILLA	24,4	25,2	26,7	28,5	29,6	31,3	33,3	24,4	24,7	25,4	26,8	27,5	28,7	29,7	24,4	24,7	25,4	26,8	27,5	28,7	29,7
TOTAL	97.324,2	101.103,6	106.665,6	113.339,4	119.014,7	127.300,8	133.890,9	97.324,2	98.815,9	103.056,4	107.757,2	111.684,7	117.161,6	119.637,3	97.324,2	98.815,9	103.056,4	107.757,2	111.684,7	117.161,6	119.637,3

TABLA 7-5

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
III.- CONSTRUCCIÓN

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	4.900,0	5.002,8	5.229,3	5.687,9	6.606,4	8.062,4	9.325,0	4.900,0	4.831,1	4.954,8	5.297,7	5.942,9	6.659,9	7.294,6						
ARAGON	1.029,5	1.057,8	1.070,9	1.097,7	1.288,1	1.543,9	1.683,8	1.029,5	1.023,0	1.016,4	1.023,4	1.160,8	1.274,9	1.319,5						
ASTURIAS	876,8	883,6	910,7	1.000,2	1.116,3	1.317,6	1.531,7	876,8	856,3	862,4	930,9	1.003,9	1.088,5	1.201,7						
BALEARES	795,2	850,4	884,5	989,6	1.151,6	1.395,3	1.576,8	795,2	819,3	834,5	916,5	1.027,5	1.139,6	1.219,0						
CANARIAS	1.359,5	1.498,0	1.646,1	1.886,8	2.236,6	2.673,7	3.019,6	1.359,5	1.442,3	1.551,5	1.745,7	1.996,5	2.181,1	2.327,3						
CANTABRIA	426,5	435,0	447,5	489,6	565,6	698,7	811,8	426,5	420,9	424,5	456,5	510,0	577,7	636,4						
CAST.LLA MANCHA	1.679,8	1.761,1	1.863,4	2.011,0	2.235,7	2.663,6	2.951,8	1.679,8	1.701,8	1.768,9	1.877,3	2.020,6	2.210,6	2.326,9						
CAST.Y LEON	2.160,7	2.230,8	2.314,5	2.486,9	2.798,0	3.298,2	3.679,2	2.160,7	2.157,4	2.196,0	2.319,7	2.527,0	2.737,8	2.902,1						
CATALUÑA	5.681,7	5.809,7	6.066,2	6.635,3	7.629,3	9.049,9	10.219,2	5.681,7	5.589,6	5.788,9	6.212,2	6.882,6	7.482,5	7.997,3						
C.VALENCIANA	3.340,6	3.502,5	3.646,2	3.949,7	4.605,1	5.599,8	6.547,3	3.340,6	3.372,8	3.442,8	3.661,4	4.123,3	4.587,3	5.069,0						
EXTREMADURA	897,1	904,2	920,6	992,5	1.140,3	1.317,1	1.410,3	897,1	876,0	875,3	927,6	1.032,1	1.095,2	1.113,4						
GALICIA	2.332,4	2.389,4	2.479,6	2.674,1	2.999,0	3.555,9	3.896,9	2.332,4	2.311,0	2.356,3	2.496,8	2.708,8	2.949,9	3.065,0						
MADRID	5.116,8	5.373,5	5.637,2	6.240,2	7.002,3	8.481,9	9.606,6	5.116,8	5.174,2	5.324,2	5.789,7	6.265,0	6.941,6	7.441,4						
MURCIA	833,7	855,3	911,2	994,5	1.145,8	1.383,8	1.562,3	833,7	828,0	865,6	928,2	1.033,2	1.144,1	1.220,8						
NAVARRA	513,8	549,6	573,5	612,1	669,5	793,2	891,4	513,8	529,0	541,9	568,2	599,9	651,9	693,2						
PAIS VASCO	1.685,2	1.746,3	1.848,1	2.071,2	2.250,6	2.596,9	2.941,3	1.685,2	1.680,6	1.744,6	1.917,8	2.010,7	2.128,3	2.283,7						
RIOJA (LA)	218,5	227,4	237,5	254,8	290,0	350,1	400,2	218,5	219,0	224,3	236,5	260,3	288,4	312,1						
CEUTA	29,8	29,9	31,0	33,6	38,2	45,4	51,0	29,8	28,8	29,3	31,2	34,1	37,1	39,4						
MELILLA	32,8	34,1	35,3	37,3	41,4	49,1	55,3	32,8	32,8	33,3	34,6	37,2	40,3	42,9						
TOTAL	33.910,4	35.141,4	36.753,3	40.145,0	45.809,8	54.876,5	62.161,5	33.910,4	33.893,9	34.835,5	37.371,9	41.176,4	45.216,7	48.505,7						

TABLA 7-6

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
IV.- SERVICIOS

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES										MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	39.101,6	41.126,7	43.563,5	45.958,9	48.845,1	54.135,1	58.487,6	39.101,6	39.740,2	41.227,6	42.296,9	43.591,3	46.518,9	48.281,9						
ARAGON	8.396,2	8.841,3	9.359,2	9.992,1	10.668,0	11.450,0	12.226,3	8.396,2	8.543,1	8.838,2	9.179,4	9.496,4	9.833,1	10.098,5						
ASTURIAS	6.572,0	6.902,9	7.223,0	7.575,7	8.059,9	8.610,4	9.166,6	6.572,0	6.685,0	6.848,4	6.990,0	7.220,2	7.443,3	7.625,6						
BALEARES	8.381,0	8.904,3	9.606,7	10.466,2	11.589,5	12.556,1	13.450,0	8.381,0	8.595,7	9.019,6	9.528,6	10.223,6	10.661,5	10.949,4						
CANARIAS	13.709,4	14.807,1	15.617,9	16.859,6	18.237,3	19.670,7	21.108,7	13.709,4	14.336,6	14.778,7	15.506,8	16.230,3	16.841,8	17.313,4						
CANTABRIA	3.393,8	3.585,3	3.788,0	4.048,9	4.322,3	4.659,0	5.008,0	3.393,8	3.467,7	3.584,4	3.727,3	3.859,2	4.014,6	4.151,1						
CAST.LA MANCHA	8.782,2	9.279,2	9.714,1	10.390,0	11.063,0	11.979,0	12.798,4	8.782,2	8.979,6	9.208,2	9.583,5	9.911,6	10.364,0	10.654,2						
CAST.Y LEON	15.261,8	15.810,7	16.682,0	17.546,2	18.656,8	19.953,0	21.343,7	15.261,8	15.303,6	15.805,3	16.167,7	16.696,4	17.283,5	17.784,7						
CATALUÑA	51.575,5	54.814,1	57.339,9	61.153,7	65.785,6	71.108,5	76.135,9	51.575,5	53.034,3	54.178,4	56.191,2	58.532,9	60.849,5	62.614,1						
C.VALENCIANA	27.942,1	29.645,8	31.392,0	33.553,2	36.140,5	39.389,5	42.552,5	27.942,1	28.679,1	29.678,1	30.834,3	32.181,7	33.719,7	34.967,3						
EXTREMADURA	4.953,9	5.267,4	5.549,8	5.958,4	6.317,5	6.806,7	7.279,8	4.953,9	5.098,6	5.266,8	5.501,1	5.673,6	5.867,7	6.040,8						
GALICIA	15.237,4	16.124,1	17.093,6	18.196,8	19.386,9	20.913,8	22.348,5	15.237,4	15.602,2	16.198,3	16.772,0	17.353,4	18.061,2	18.548,9						
MADRID	56.340,2	59.467,1	62.928,0	67.294,8	72.595,8	78.425,2	84.424,8	56.340,2	57.572,9	59.590,9	62.000,0	64.811,9	67.468,4	69.694,8						
MURCIA	6.109,9	6.530,0	6.931,8	7.419,3	7.933,9	8.636,9	9.238,0	6.109,9	6.319,5	6.569,8	6.840,6	7.095,3	7.446,9	7.655,4						
NAVARRA	4.078,3	4.357,6	4.604,3	4.916,5	5.262,1	5.692,5	6.094,4	4.078,3	4.216,3	4.357,7	4.525,5	4.693,7	4.893,0	5.033,0						
PAIS VASCO	16.074,1	16.614,0	17.414,5	18.718,6	19.832,7	21.458,9	22.903,1	16.074,1	16.064,6	16.461,5	17.219,0	17.656,9	18.351,2	18.800,8						
RIOJA (LA)	1.778,2	1.883,6	1.984,8	2.105,1	2.237,7	2.415,6	2.581,8	1.778,2	1.823,1	1.880,1	1.938,6	2.004,5	2.088,0	2.145,4						
CEUTA	569,8	618,6	643,5	665,9	708,7	762,5	812,8	569,8	599,8	613,9	618,2	636,4	660,8	676,3						
MELILLA	517,3	540,7	560,9	604,5	646,4	695,6	741,9	517,3	524,2	535,1	561,1	580,9	602,9	617,4						
TOTAL	288.774,7	305.120,5	321.997,5	343.424,4	368.289,7	399.319,0	428.702,8	288.774,7	295.166,1	304.641,0	315.981,8	328.450,2	342.970,0	353.653,0						

TABLA 8

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
% DE VARIACIÓN DEL AÑO 2001 SOBRE 2000

	PRECIOS CORRIENTES					PRECIOS CONSTANTES DE 1995						
	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	SECTORES NO AGRARIOS	VAB TOTAL	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	SECTORES NO AGRARIOS	VAB TOTAL
ANDALUCIA	4,80	5,29	15,66	8,04	8,48	8,15	1,05	1,96	9,53	3,79	4,11	3,78
ARAGON	3,85	4,41	9,06	6,78	6,30	6,17	(0,32)	1,29	3,50	2,70	2,34	2,19
ASTURIAS	8,62	2,29	16,25	6,46	6,37	6,43	4,20	(0,60)	10,40	2,45	2,36	2,41
BALEARES	2,77	4,70	13,01	7,12	7,45	7,37	(1,65)	1,45	6,97	2,70	2,96	2,87
CANARIAS	1,63	4,58	12,94	7,31	7,70	7,52	(2,90)	1,68	6,70	2,80	3,10	2,91
CANTABRIA	5,08	4,23	16,19	7,49	7,60	7,48	0,71	1,45	10,17	3,40	3,56	3,42
CAST.LA MANCHA	4,93	5,68	10,82	6,84	7,12	6,90	0,30	2,59	5,26	2,80	3,07	2,75
CAST.Y LEON	(0,94)	6,62	11,55	6,97	7,36	6,63	(4,00)	3,50	6,00	2,90	3,37	2,66
CATALUÑA	2,74	4,59	12,92	7,07	6,84	6,76	(0,55)	1,50	6,88	2,90	2,78	2,72
C.VALENCIANA	5,34	6,35	16,92	8,03	8,43	8,34	2,00	3,10	10,50	3,70	4,14	4,07
EXTREMADURA	4,49	5,37	7,08	6,95	6,70	6,41	0,87	2,38	1,66	2,95	2,68	2,42
GALICIA	5,04	5,65	9,59	6,86	6,90	6,78	1,00	2,79	3,90	2,70	2,85	2,73
MADRID	5,21	4,80	13,26	7,65	7,66	7,65	2,00	1,90	7,20	3,30	3,37	3,37
MURCIA	4,86	5,97	12,90	6,96	7,40	7,20	1,50	2,86	6,70	2,80	3,22	3,07
NAVARRA	2,25	4,32	12,38	7,06	6,52	6,35	(1,06)	1,32	6,34	2,86	2,56	2,41
PAIS VASCO	17,05	5,79	13,26	6,73	6,91	7,08	13,10	2,90	7,30	2,45	2,94	3,11
RIOJA (LA)	4,73	4,78	14,31	6,88	6,83	6,54	1,08	1,88	8,22	2,75	2,90	2,62
CEUTA	4,44	5,57	12,51	6,60	6,86	6,84	(0,29)	2,61	6,29	2,35	2,56	2,54
MELILLA	4,62	6,59	12,67	6,66	7,04	7,03	(0,40)	3,61	6,40	2,40	2,69	2,68
TOTAL	4,18	5,18	13,28	7,36	7,44	7,30	0,44	2,11	7,27	3,11	3,25	3,12

TABLA 9

TASAS DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
% DE VARIACIÓN DEL AÑO 2001 SOBRE 2000

	AGRICULTURA Y PESCA			INDUSTRIA			CONSTRUCCIÓN		
	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD
ANDALUCIA	1,05	1,51	(0,45)	1,96	1,51	0,44	9,53	7,28	2,10
ARAGON	(0,32)	0,23	(0,55)	1,29	1,08	0,21	3,50	1,62	1,85
ASTURIAS	4,20	(0,12)	4,33	(0,60)	(0,67)	0,07	10,40	7,15	3,03
BALEARES	(1,65)	(1,13)	(0,53)	1,45	1,19	0,26	6,97	4,98	1,90
CANARIAS	(2,90)	(0,70)	(2,22)	1,68	1,53	0,15	6,70	5,34	1,29
CANTABRIA	0,71	(2,24)	3,02	1,45	1,29	0,16	10,17	8,02	1,99
CAST.LA MANCHA	0,30	0,21	0,09	2,59	2,12	0,46	5,26	3,25	1,95
CAST.Y LEON	(4,00)	0,68	(4,65)	3,50	1,56	1,91	6,00	1,70	4,23
CATALUÑA	(0,55)	0,04	(0,59)	1,50	1,99	(0,48)	6,88	4,98	1,81
C.VALENCIANA	2,00	0,16	1,84	3,10	2,11	0,97	10,50	8,68	1,67
EXTREMADURA	0,87	0,67	0,20	2,38	2,11	0,26	1,66	0,82	0,83
GALICIA	1,00	0,10	0,90	2,79	2,03	0,74	3,90	1,89	1,97
MADRID	2,00	0,12	1,88	1,90	1,28	0,61	7,20	8,69	(1,37)
MURCIA	1,50	0,35	1,15	2,86	2,61	0,24	6,70	5,21	1,42
NAVARRA	(1,06)	(0,30)	(0,76)	1,32	2,71	(1,35)	6,34	5,12	1,16
PAIS VASCO	13,10	(0,32)	13,46	2,90	1,38	1,50	7,30	4,48	2,70
RIOJA (LA)	1,08	0,11	0,97	1,88	1,49	0,38	8,22	6,29	1,82
CEUTA	(0,29)	0,32	(0,61)	2,61	1,56	1,03	6,29	5,12	1,11
MELILLA	(0,40)	0,65	(1,04)	3,61	1,83	1,75	6,40	5,30	1,04
TOTAL	0,44	0,49	(0,05)	2,11	1,71	0,39	7,27	5,50	1,68

TABLA 9 BIS

TASAS DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
% DE VARIACIÓN DEL AÑO 2001 SOBRE 2000

	SERVICIOS			SECTORES NO AGRARIOS			TOTAL SECTORES		
	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUCTIVIDAD
ANDALUCIA	3,79	3,53	0,25	4,11	3,73	0,37	3,78	3,43	0,34
ARAGON	2,70	2,30	0,39	2,34	1,90	0,43	2,19	1,74	0,44
ASTURIAS	2,45	1,89	0,55	2,36	1,94	0,41	2,41	1,75	0,65
BALEARES	2,70	2,29	0,40	2,96	2,48	0,47	2,87	2,40	0,46
CANARIAS	2,80	2,68	0,12	3,10	2,88	0,21	2,91	2,68	0,22
CANTABRIA	3,40	2,95	0,44	3,56	3,19	0,36	3,42	2,71	0,69
CAST.LA MANCHA	2,80	2,41	0,38	3,07	2,49	0,57	2,75	2,23	0,51
CAST.Y LEON	2,90	2,12	0,76	3,37	1,95	1,39	2,66	1,80	0,84
CATALUÑA	2,90	1,86	1,02	2,78	2,19	0,58	2,72	2,13	0,58
C.VALENCIANA	3,70	3,41	0,28	4,14	3,58	0,54	4,07	3,39	0,66
EXTREMADURA	2,95	1,95	0,98	2,68	1,77	0,89	2,42	1,58	0,83
GALICIA	2,70	2,18	0,51	2,85	2,11	0,72	2,73	1,73	0,98
MADRID	3,30	2,21	1,07	3,37	2,65	0,70	3,37	2,63	0,72
MURCIA	2,80	2,10	0,69	3,22	2,61	0,59	3,07	2,31	0,74
NAVARRA	2,86	2,06	0,78	2,56	2,59	(0,03)	2,41	2,45	(0,04)
PAIS VASCO	2,45	1,84	0,60	2,94	1,95	0,97	3,11	1,88	1,21
RIOJA (LA)	2,75	2,15	0,59	2,90	2,31	0,58	2,62	2,09	0,52
CEUTA	2,35	2,17	0,18	2,56	2,33	0,22	2,54	2,31	0,22
MELILLA	2,40	2,18	0,22	2,69	2,41	0,27	2,68	2,40	0,27
TOTAL	3,11	2,47	0,62	3,25	2,65	0,58	3,12	2,48	0,62

TABLA 10

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
AÑO 1995 A 2001

	MILLONES DE EUROS CORRIENTES							VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS POR HABITANTE (EUROS CORRIENTES)						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ANDALUCIA	57.604,7	60.402,4	63.992,4	67.791,9	72.172,4	79.998,6	86.520,3	8.037,1	8.392,2	8.653,1	9.335,9	9.887,0	10.899,9	11.685,7
ARAGON	14.490,3	15.102,6	15.785,2	16.607,1	17.750,9	19.205,5	20.389,7	12.175,5	12.717,9	13.323,2	14.030,1	14.970,6	16.168,8	17.027,9
ASTURIAS	10.617,1	10.972,7	11.391,2	11.965,4	12.690,6	13.656,0	14.534,6	9.731,1	10.088,1	10.506,7	11.078,0	11.790,7	12.684,7	13.516,4
BALEARES	10.414,7	11.050,2	11.824,5	12.870,2	14.244,0	15.526,3	16.670,9	13.717,1	14.301,0	14.791,5	15.867,3	17.130,3	18.469,9	19.075,1
CANARIAS	17.208,1	18.637,7	19.738,4	21.296,0	23.099,2	25.087,9	26.975,5	10.855,3	11.627,0	12.107,8	12.764,1	13.652,7	14.659,0	15.187,0
CANTABRIA	5.375,2	5.633,2	5.914,8	6.276,0	6.768,5	7.340,6	7.889,5	10.162,8	10.665,4	11.215,4	11.908,0	12.813,2	13.844,4	14.710,1
CAST.LA MANCHA	15.642,0	16.472,8	17.250,5	18.368,1	19.636,7	21.331,0	22.801,9	9.173,3	9.626,8	10.051,2	10.669,1	11.365,8	12.313,9	12.987,9
CAST.Y LEON	25.983,8	27.063,0	28.410,6	29.973,2	31.804,2	34.286,4	36.558,1	10.313,0	10.793,8	11.387,9	12.091,4	12.873,7	13.860,6	14.778,6
CATALUÑA	83.291,1	87.891,4	92.196,1	98.067,7	105.029,9	114.026,7	121.740,0	13.605,8	14.337,1	15.007,7	15.919,2	16.972,2	18.298,6	19.224,9
C.VALENCIANA	44.463,0	46.767,9	49.475,7	52.879,2	56.837,3	62.108,1	67.285,6	11.171,8	11.701,8	12.312,8	13.065,9	13.950,6	15.109,0	16.049,0
EXTREMADURA	7.976,5	8.469,1	9.022,4	9.628,2	10.280,6	11.227,6	11.947,6	7.452,0	7.921,6	8.444,2	9.011,8	9.623,1	10.500,7	11.133,6
GALICIA	24.832,7	26.243,3	27.625,9	29.265,3	31.103,2	33.650,2	35.930,7	9.052,5	9.586,6	10.116,3	10.733,5	11.427,7	12.328,5	13.158,5
MADRID	73.679,6	77.551,1	82.032,7	88.060,7	94.887,4	103.469,8	111.389,9	14.628,3	15.344,8	16.166,9	17.278,9	18.491,5	19.895,2	20.752,9
MURCIA	9.796,7	10.422,6	11.109,0	11.795,7	12.599,9	13.750,8	14.741,2	8.973,1	9.469,7	9.993,9	10.488,3	11.053,7	11.984,1	12.404,9
NAVARRA	7.432,3	7.863,3	8.332,1	8.974,3	9.543,1	10.401,5	11.062,1	14.174,1	14.943,9	15.771,8	16.864,5	17.784,1	19.172,8	19.959,4
PAIS VASCO	26.770,2	27.814,1	29.384,0	31.682,7	33.393,7	35.958,7	38.504,9	12.718,3	13.238,1	14.007,6	15.125,9	15.956,8	17.150,3	18.340,3
RIOJA (LA)	3.396,4	3.618,7	3.803,5	4.118,1	4.400,8	4.761,8	5.073,2	12.823,1	13.667,5	14.400,3	15.627,6	16.685,3	18.025,0	18.761,8
CEUTA	638,7	689,3	717,2	745,1	794,2	857,9	916,6	9.150,6	9.777,1	9.979,0	10.164,8	10.698,3	11.401,7	12.109,0
MELILLA	577,3	602,9	626,0	673,5	720,8	779,4	834,2	9.787,7	10.151,0	10.332,8	10.843,1	11.390,2	11.762,6	12.126,9
TOTAL	440.190,4	463.268,3	488.632,0	521.038,4	557.757,4	607.424,8	651.766,5	11.112,2	11.667,8	12.266,6	13.032,0	13.886,3	15.025,4	15.879,1

TABLA 11

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS CORRIENTES

	PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS MILLONES DE EUROS CORRIENTES										PIB POR HABITANTE (EUROS)									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	56.065,7	58.928,9	62.496,2	66.277,6	70.821,5	78.545,7	85.336,3	7.822,4	8.187,5	8.646,1	9.127,4	9.701,9	10.701,0	11.525,7						
ARAGON	14.072,9	14.704,1	15.380,7	16.197,8	17.387,4	18.812,3	20.087,9	11.824,8	12.382,3	12.981,8	13.684,3	14.664,1	15.837,8	16.775,9						
ASTURIAS	10.231,8	10.605,7	11.019,8	11.622,2	12.385,3	13.335,2	14.307,9	9.378,0	9.750,6	10.164,2	10.760,3	11.507,0	12.386,8	13.305,6						
BALEARES	10.145,2	10.792,7	11.562,9	12.593,9	14.001,6	15.261,7	16.457,5	13.362,3	13.967,8	14.464,3	15.526,6	16.838,7	18.155,2	18.831,0						
CANARIAS	16.777,2	18.225,6	19.319,3	20.864,7	22.715,9	24.662,2	26.627,5	10.583,6	11.369,9	11.950,8	12.505,7	13.426,2	14.410,3	14.991,1						
CANTABRIA	5.227,1	5.491,8	5.771,5	6.130,1	6.638,3	7.198,9	7.775,1	9.882,7	10.397,8	10.943,7	11.631,3	12.566,7	13.577,2	14.496,8						
CAST.LA MANCHA	15.172,3	16.024,7	16.795,8	17.914,3	19.230,1	20.890,3	22.482,7	8.897,8	9.364,9	9.786,2	10.405,5	11.130,4	12.059,5	12.806,1						
CAST.Y LEON	25.218,8	26.333,6	27.671,4	29.226,5	31.136,4	33.565,9	36.068,8	10.009,4	10.502,8	11.091,6	11.790,2	12.603,4	13.569,3	14.580,8						
CATALUNA	81.043,2	85.749,1	90.025,2	95.860,9	103.093,4	111.949,8	120.011,3	13.238,6	13.987,7	14.654,3	15.561,0	16.659,3	17.965,4	18.951,9						
C.VALENCIANA	43.313,7	45.667,2	48.357,2	51.740,9	55.830,9	61.011,9	66.603,4	10.883,0	11.426,4	12.034,5	12.784,6	13.703,6	14.842,3	15.886,2						
EXTREMADURA	7.676,8	8.183,3	8.732,4	9.339,9	10.022,2	10.962,8	11.749,3	7.172,0	7.654,3	8.172,8	8.742,0	9.381,1	10.253,1	10.948,8						
GALICIA	24.072,1	25.518,4	26.891,2	28.524,7	30.444,3	32.954,1	35.373,8	8.775,3	9.321,7	9.847,2	10.461,9	11.185,6	12.073,5	12.954,5						
MADRID	71.815,8	75.771,9	80.226,9	86.214,6	93.266,7	101.736,3	109.986,4	14.258,3	14.992,7	15.811,0	16.916,7	18.175,7	19.561,9	20.491,4						
MURCIA	9.480,4	10.120,5	10.802,1	11.490,0	12.327,5	13.456,3	14.503,9	8.683,4	9.195,2	9.717,8	10.216,5	10.814,8	11.727,4	12.205,2						
NAVARRA	7.240,7	7.679,9	8.145,2	8.789,1	9.379,6	10.220,6	10.906,1	13.808,7	14.595,3	15.417,8	16.516,5	17.479,4	18.839,3	19.877,9						
PAIS VASCO	25.978,2	27.056,8	28.613,6	30.903,5	32.705,0	35.224,7	37.915,7	12.342,0	12.877,6	13.640,4	14.753,9	15.627,7	16.800,2	18.059,7						
RIOJA (LA)	3.293,1	3.520,2	3.703,5	4.014,7	4.309,4	4.661,3	4.993,0	12.433,1	13.295,4	14.021,7	15.235,5	16.338,7	17.644,4	18.465,3						
CEUTA	620,4	671,8	699,5	727,3	778,2	841,4	903,4	8.888,9	9.529,6	9.732,7	9.922,5	10.483,7	11.182,8	11.934,6						
MELILLA	563,5	589,8	612,6	660,1	708,8	767,1	821,8	9.554,3	9.929,7	10.112,7	10.627,2	11.200,1	11.576,4	11.946,2						
TOTAL	428.008,9	451.636,0	476.827,0	509.092,8	547.182,5	596.058,5	642.911,8	10.804,7	11.374,8	11.970,2	12.733,2	13.623,0	14.744,3	15.663,4						

TABLA 12 1

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(VAB A PRECIOS BÁSICOS MENOS LOS COSTES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA)
 VARIACIÓN NOMINAL, DE LOS PRECIOS IMPLÍCITOS Y REAL

	MILLONES DE EUROS. CORRIENTES		CRECIMIENTO REAL % VARIACIÓN	PRECIOS IMPLÍCITOS % VARIACIÓN	INDICE PRECIOS IMPLÍCITOS BASE 1995 = 100		PIB A PRECIOS CONSTANTES 1995		
	2000	2001			2000	2001	2000	2001	
		% VARIACIÓN							
ANDALUCIA	78.545,7	85.336,3	8,65	4,27	4,20	113,15	117,90	69.417,8	72.380,2
ARAGON	18.812,3	20.087,9	6,78	2,78	3,89	114,09	118,53	16.488,9	16.947,5
ASTURIAS	13.335,2	14.307,9	7,29	3,23	3,93	113,29	117,74	11.770,5	12.150,9
BALEARES	15.261,7	16.457,5	7,84	3,32	4,37	117,08	122,20	13.034,9	13.467,7
CANARIAS	24.662,2	26.627,5	7,97	3,35	4,47	116,00	121,20	21.261,0	21.973,2
CANTABRIA	7.198,9	7.775,1	8,00	3,91	3,94	114,47	118,97	6.289,1	6.535,3
CAST.LA MANCHA	20.890,3	22.482,7	7,62	3,44	4,04	112,64	117,19	18.545,3	19.183,3
CAST.Y LEON	33.565,9	36.068,8	7,46	3,46	3,87	113,16	117,51	29.662,1	30.688,4
CATALUÑA	111.949,8	120.011,3	7,20	3,15	3,93	114,56	119,06	97.724,1	100.799,0
C.VALENCIANA	61.011,9	66.603,4	9,16	4,86	4,10	115,32	120,05	52.906,6	55.479,7
EXTREMADURA	10.962,8	11.749,3	7,17	3,15	3,90	112,55	116,94	9.746,2	10.052,9
GALICIA	32.954,1	35.373,8	7,34	3,27	3,94	114,63	119,15	28.748,2	29.688,4
MADRID	101.736,3	109.986,4	8,11	3,81	4,14	115,69	120,48	87.941,2	91.290,2
MURCIA	13.456,3	14.503,9	7,79	3,63	4,01	113,50	118,05	11.856,3	12.286,2
NAVARRA	10.220,6	10.906,1	6,71	2,75	3,85	114,22	118,62	8.948,5	9.194,6
PAIS VASCO	35.224,7	37.915,7	7,64	3,65	3,85	113,97	118,36	30.908,4	32.036,5
RIOJA (LA)	4.661,3	4.993,0	7,12	3,46	3,54	112,83	117,14	4.131,1	4.274,2
CEUTA	841,4	903,4	7,37	3,06	4,18	115,34	120,17	729,5	751,8
MELILLA	767,1	821,8	7,13	2,77	4,24	115,49	120,39	664,2	682,6
TOTAL	596.058,5	642.911,8	7,86	3,67	4,04	114,16	118,77	520.773,9	539.862,6

ÍNDICES DE PRECIOS IMPLÍCITOS.BASE 1995 = 100

	VAB / PIB PRECIOS BÁSICOS										PIBR A PRECIOS DE MERCADO									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	100,00	102,98	103,76	105,49	108,86	113,15	117,90	100,00	103,17	104,14	106,13	109,95	114,30	119,10						
ARAGON	100,00	103,00	104,98	107,55	110,44	114,09	118,53	100,00	103,16	105,38	108,22	111,50	115,23	119,71						
ASTURIAS	100,00	102,69	104,69	106,77	109,54	113,29	117,74	100,00	102,87	105,06	107,41	110,52	114,34	118,83						
BALEARES	100,00	103,43	106,06	109,07	112,46	117,08	122,20	100,00	103,68	106,66	110,02	114,06	118,70	123,88						
CANARIAS	100,00	103,09	105,28	107,80	111,28	116,00	121,20	100,00	103,15	105,43	108,04	111,67	116,50	121,72						
CANTABRIA	100,00	102,72	104,72	107,62	110,45	114,47	118,97	100,00	102,95	105,23	108,38	111,66	115,81	120,36						
CAST.LA MANCHA	100,00	102,90	104,21	105,79	108,68	112,64	117,19	100,00	103,10	104,65	106,51	109,84	113,88	118,48						
CAST.Y LEON	100,00	102,80	104,67	106,74	109,59	113,16	117,51	100,00	102,98	105,08	107,42	110,67	114,32	118,74						
CATALUÑA	100,00	103,02	104,94	107,39	110,33	114,56	119,06	100,00	103,23	105,43	108,19	111,60	115,92	120,48						
C.VALENCIANA	100,00	103,26	105,40	107,89	110,88	115,32	120,05	100,00	103,47	105,87	108,63	112,09	116,59	121,37						
EXTREMADURA	100,00	102,16	103,75	105,35	108,25	112,55	116,94	100,00	102,40	104,27	106,19	109,52	113,92	118,36						
GALICIA	100,00	102,84	104,73	107,32	110,24	114,63	119,15	100,00	103,05	105,18	108,07	111,43	115,91	120,48						
MADRID	100,00	103,27	105,34	108,17	111,36	115,69	120,48	100,00	103,39	105,67	108,71	112,23	116,62	121,45						
MURCIA	100,00	102,93	104,61	106,22	109,34	113,50	118,05	100,00	103,18	105,17	107,19	110,83	115,09	119,71						
NAVARRA	100,00	102,95	104,76	107,69	110,50	114,22	118,62	100,00	103,12	105,12	108,20	111,37	115,19	119,62						
PAIS VASCO	100,00	102,95	104,91	107,14	110,07	113,97	118,36	100,00	103,15	105,36	107,86	111,21	115,17	119,55						
RIOJA (LA)	100,00	102,68	104,14	106,69	109,53	112,83	117,14	100,00	102,87	104,57	107,32	110,53	113,95	118,90						
CEUTA	100,00	103,17	104,87	107,59	111,16	115,34	120,17	100,00	103,31	105,21	108,18	112,04	116,25	121,12						
MELILLA	100,00	103,14	104,91	107,68	111,16	115,49	120,39	100,00	103,31	105,30	108,27	112,09	116,54	121,48						
TOTAL	100,00	103,03	104,83	107,19	110,26	114,46	119,08	100,00	103,21	105,25	107,87	111,36	115,63	120,73						

TABLA 13

PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS CORRIENTES

	PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO MILLONES DE EUROS CORRIENTES										PIRBpm POR HABITANTE (EUROS)				
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
ANDALUCIA	61.039,7	64.557,8	68.676,1	72.902,8	78.391,6	86.745,1	94.390,4	8.516,3	8.969,5	9.501,1	10.039,8	10.738,9	11.818,0	12.748,6	
ARAGON	15.184,7	15.931,3	16.740,0	17.707,1	19.091,3	20.678,4	22.113,1	12.759,0	13.415,7	14.129,1	14.959,4	16.101,1	17.408,8	18.467,1	
ASTURIAS	10.838,8	11.280,6	11.792,0	12.479,0	13.342,9	14.375,1	15.442,3	9.994,4	10.371,1	10.876,4	11.553,6	12.396,7	13.352,7	14.360,5	
BALEARES	11.791,0	12.568,0	13.546,8	14.773,2	16.568,4	18.026,9	19.719,3	15.529,9	16.265,3	16.945,9	18.213,4	19.925,6	21.444,5	22.563,1	
CANARIAS	17.199,0	18.695,1	19.855,7	21.481,5	23.429,4	25.588,7	27.751,2	10.849,6	11.662,8	12.179,8	12.875,3	13.847,9	14.951,6	15.623,7	
CANTABRIA	5.673,4	5.972,3	6.305,2	6.720,7	7.282,0	7.899,0	8.544,0	10.726,5	11.307,5	11.955,6	12.751,8	13.785,4	14.897,7	15.930,6	
CAST.LA MANCHA	16.430,6	17.411,7	18.335,9	19.603,9	21.203,4	23.028,0	24.820,9	9.635,7	10.175,5	10.683,5	11.386,9	12.272,6	13.293,5	14.137,9	
CAST.Y LEON	27.126,3	28.454,1	30.013,9	31.830,8	34.064,2	36.756,0	39.564,5	10.766,5	11.348,6	12.030,6	12.840,8	13.788,5	14.858,9	15.994,0	
CATALUÑA	88.363,3	93.858,0	99.060,8	105.806,6	114.534,8	124.277,6	133.440,6	14.434,3	15.310,4	16.125,1	17.175,5	18.508,2	19.943,7	21.072,6	
C.VALENCIANA	47.224,3	49.925,4	53.083,4	56.919,2	61.826,3	67.515,7	73.823,0	11.865,6	12.491,8	13.210,7	14.064,1	15.175,2	16.424,5	17.608,3	
EXTREMADURA	8.385,1	9.010,3	9.663,9	10.362,0	11.134,9	12.166,0	13.059,3	7.833,8	8.427,8	9.044,6	9.698,6	10.422,7	11.378,3	12.169,6	
GALICIA	26.132,5	27.776,1	29.393,7	31.288,4	33.580,9	36.366,4	39.095,1	9.526,4	10.146,5	10.763,6	11.475,5	12.338,0	13.323,6	14.317,3	
MADRID	76.591,4	81.066,4	86.169,4	92.747,0	100.860,4	109.757,6	118.796,3	15.206,4	16.040,3	16.982,1	18.198,5	19.655,5	21.104,3	22.132,8	
MURCIA	10.380,8	11.100,9	11.890,1	12.700,9	13.742,6	14.992,6	16.187,8	9.508,1	10.086,0	10.696,6	11.293,2	12.056,2	13.066,4	13.622,2	
NAVARRA	7.737,0	8.231,1	8.760,7	9.475,9	10.135,7	11.052,7	11.809,1	14.755,2	15.642,9	16.583,1	17.807,1	18.888,5	20.373,1	21.307,3	
PAIS VASCO	28.104,8	29.390,8	31.247,5	33.808,8	35.956,6	38.746,6	41.771,8	13.352,3	13.988,5	14.896,0	16.140,9	17.181,4	18.480,0	19.896,4	
RIOJA (LA)	3.527,1	3.773,9	3.984,9	4.323,9	4.662,0	5.041,3	5.407,0	13.316,5	14.253,9	15.087,0	16.408,8	17.675,6	19.083,1	19.996,1	
CEUTA	666,9	722,3	755,2	787,5	844,3	913,6	982,1	9.553,8	10.245,6	10.508,2	10.743,7	11.373,4	12.141,7	12.974,2	
MELILLA	603,3	632,6	660,4	710,3	764,1	830,5	890,9	10.228,3	10.649,9	10.900,2	11.436,4	12.074,9	12.533,3	12.950,9	
TOTAL	463.000,0	490.358,7	519.935,6	556.429,5	601.415,8	654.757,8	707.608,7	11.688,0	12.350,1	13.052,4	13.917,2	14.973,2	16.196,3	17.239,6	

PIB A PRECIOS BÁSICOS Y PIRB A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995

	PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS										PIRB A PRECIOS DE MERCADO									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	56.065,7	57.223,1	60.233,8	62.830,0	65.059,3	69.417,8	72.380,2	61.039,7	62.574,2	65.945,4	68.694,1	71.294,4	75.891,7	79.253,1						
ARAGON	14.072,9	14.276,2	14.651,6	15.060,6	15.743,5	16.488,9	16.947,5	15.184,7	15.443,9	15.884,7	16.362,3	17.121,8	17.945,2	18.472,2						
ASTURIAS	10.231,8	10.327,6	10.526,3	10.885,4	11.307,0	11.770,5	12.150,9	10.838,8	10.966,3	11.223,7	11.617,9	12.073,2	12.571,9	12.995,3						
BALEARES	10.145,2	10.435,1	10.902,8	11.547,0	12.450,1	13.034,9	13.467,7	11.791,0	12.122,4	12.700,9	13.428,3	14.525,8	15.186,6	15.918,0						
CANARIAS	16.777,2	17.679,4	18.349,7	19.355,8	20.412,6	21.261,0	21.973,2	17.199,0	18.123,9	18.833,2	19.883,2	20.980,8	21.965,5	22.799,2						
CANTABRIA	5.227,1	5.346,6	5.511,1	5.696,1	6.009,9	6.289,1	6.535,3	5.673,4	5.801,2	5.991,9	6.200,8	6.521,8	6.820,5	7.098,7						
CAST.LA MANCHA	15.172,3	15.572,9	16.117,6	16.933,3	17.694,4	18.545,3	19.183,3	16.430,6	16.888,9	17.520,6	18.405,6	19.304,1	20.221,6	20.949,5						
CAST.Y LEON	25.218,8	25.615,8	26.436,6	27.380,5	28.412,3	29.662,1	30.688,4	27.126,3	27.630,6	28.562,3	29.630,8	30.781,0	32.151,5	33.420,0						
CATALUÑA	81.043,2	83.238,0	85.790,2	89.260,9	93.437,9	97.724,1	100.799,0	88.363,3	90.919,8	93.960,6	97.798,7	102.625,6	107.210,9	110.757,4						
C.VALENCIANA	43.313,7	44.224,1	45.878,8	47.959,1	50.352,0	52.906,6	55.479,7	47.224,3	48.252,2	50.138,5	52.397,0	55.158,8	57.906,5	59.098,0						
EXTREMADURA	7.676,8	8.009,9	8.416,6	8.865,3	9.258,0	9.746,2	10.052,9	8.385,1	8.799,3	9.267,8	9.758,3	10.167,0	10.686,3	11.033,6						
GALICIA	24.072,1	24.813,5	25.676,8	26.578,7	27.616,7	28.748,2	29.688,4	26.132,5	26.955,0	27.945,0	28.952,3	30.137,5	31.374,1	32.299,8						
MADRID	71.815,8	73.373,4	76.161,0	79.702,4	83.754,7	87.941,2	91.290,2	76.591,4	78.409,2	81.549,1	85.317,9	89.865,9	94.116,0	97.817,9						
MURCIA	9.480,4	9.832,2	10.325,7	10.816,8	11.274,5	11.856,3	12.286,2	10.380,8	10.758,9	11.305,9	11.848,6	12.400,1	13.027,0	13.522,5						
NAVARRA	7.240,7	7.459,7	7.775,3	8.161,5	8.488,2	8.948,5	9.194,6	7.737,0	7.982,4	8.333,7	8.757,4	9.100,8	9.594,8	9.872,2						
PAIS VASCO	25.978,2	26.281,3	27.275,6	28.843,5	29.711,7	30.908,4	32.036,5	28.104,8	28.493,7	29.659,0	31.344,5	32.333,3	33.641,7	34.999,0						
RIOJA (LA)	3.293,1	3.428,1	3.556,3	3.763,0	3.934,6	4.131,1	4.274,2	3.527,1	3.668,8	3.810,7	4.028,8	4.217,8	4.424,2	4.573,5						
CEUTA	620,4	651,2	667,0	676,0	700,1	729,5	751,8	666,9	699,2	717,8	728,0	753,5	785,8	810,8						
MELILLA	563,5	571,8	584,0	613,0	637,6	664,2	682,6	603,3	612,3	627,1	656,1	681,7	712,6	733,4						
TOTAL	428.008,9	438.359,9	454.836,8	474.928,9	496.255,1	520.773,9	539.962,6	462.999,7	475.102,1	493.978,1	515.810,8	540.044,9	566.234,7	586.364,0						

TABLA 15

PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO
AÑOS 2000 Y 2001 A LOS PRECIOS CONSTANTES DE 1995

	MILLONES DE EUROS. CORRIENTES		CRECIMIENTO REAL % VARIACIÓN	PRECIOS IMPLÍCITOS % VARIACIÓN	INDICE PRECIOS IMPLÍCITOS BASE 1995 = 100		PIB A PRECIOS CONSTANTES 1995	
	2000	2001			2000	2001	2000	2001
ANDALUCIA	86.745,1	94.390,4	4,43	4,19	114,30	119,10	75.891,7	79.253,1
ARAGON	20.678,4	22.113,1	2,94	3,89	115,23	119,71	17.945,2	18.472,2
ASTURIAS	14.375,1	15.442,3	3,37	3,92	114,34	118,83	12.571,9	12.995,3
BALEARES	18.026,9	19.719,3	4,82	4,36	118,70	123,88	15.186,6	15.918,0
CANARIAS	25.588,7	27.751,2	3,80	4,48	116,50	121,72	21.965,5	22.799,2
CANTABRIA	7.899,0	8.544,0	4,08	3,93	115,81	120,36	6.820,5	7.098,7
CAST.LA MANCHA	23.028,0	24.820,9	3,60	4,04	113,88	118,48	20.221,6	20.949,5
CAST.Y LEON	36.756,0	39.564,5	3,95	3,55	114,32	118,74	32.151,5	33.420,0
CATALUÑA	124.277,6	133.440,6	3,31	3,93	115,92	120,48	107.210,9	110.757,4
C.VALENCIANA	67.515,7	73.823,0	2,06	7,13	116,59	121,37	57.906,5	59.098,0
EXTREMADURA	12.166,0	13.059,3	3,25	3,96	113,92	118,36	10.686,3	11.033,6
GALICIA	36.366,4	39.095,1	2,95	4,42	115,91	120,48	31.374,1	32.299,8
MADRID	109.757,6	118.796,3	3,93	4,15	116,62	121,45	94.116,0	97.817,9
MURCIA	14.992,6	16.187,8	3,80	4,02	115,09	119,71	13.027,0	13.522,5
NAVARRA	11.052,7	11.809,1	2,89	3,84	115,19	119,62	9.594,8	9.872,2
PAIS VASCO	38.746,6	41.771,8	3,86	3,80	115,17	119,55	33.641,7	34.939,0
RIOJA (LA)	5.041,3	5.407,0	3,38	3,74	113,95	118,30	4.424,2	4.573,5
CEUTA	913,6	982,1	3,18	4,19	116,25	121,12	785,8	810,8
MELILLA	830,5	890,9	2,91	4,24	116,54	121,48	712,6	733,4
TOTAL	654.757,8	707.608,7	3,55	4,37	115,63	120,68	566.234,4	586.364,1

RENDA REGIONAL BRUTA A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS CORRIENTES

	RENDA REGIONAL BRUTA A PRECIOS DE MERCADO (EUROS)													
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ANDALUCIA	60.667,2	63.944,4	67.735,9	71.673,6	76.982,6	85.058,9	92.551,5	8.464,4	8.884,3	9.371,0	9.870,5	10.545,9	11.588,3	12.500,3
ARAGON	15.663,0	16.426,6	17.267,5	18.341,3	19.671,2	21.331,1	22.810,9	13.160,9	13.832,8	14.574,3	15.495,1	16.590,2	17.958,3	19.050,0
ASTURIAS	11.080,8	11.530,9	12.064,3	12.785,9	13.616,1	14.637,8	15.724,4	10.156,2	10.601,3	11.127,6	11.837,7	12.650,6	13.596,7	14.622,9
BALEARES	11.118,7	11.820,1	12.748,9	13.905,3	15.681,0	17.092,8	18.697,4	14.644,4	15.297,4	15.947,8	17.143,4	18.858,4	20.333,4	21.393,9
CANARIAS	15.732,9	17.065,1	18.077,3	19.652,3	21.606,1	23.686,2	25.687,9	9.924,8	10.645,9	11.088,9	11.779,0	12.770,2	13.840,0	14.462,1
CANTABRIA	5.832,1	6.133,9	6.477,3	6.935,7	7.437,5	8.062,6	8.720,9	11.026,5	11.613,4	12.282,0	13.159,7	14.079,8	15.206,2	16.260,3
CAST.LA MANCHA	16.506,8	17.412,8	18.319,3	19.551,1	21.122,6	22.851,5	24.630,5	9.680,4	10.176,1	10.673,9	11.356,3	12.225,8	13.191,7	14.029,5
CAST.Y LEON	27.320,9	28.616,0	30.121,2	31.964,1	34.215,3	36.910,4	39.730,6	10.843,7	11.413,1	12.073,6	12.894,6	13.849,7	14.921,4	16.061,1
CATALUÑA	88.776,6	94.392,2	99.691,0	106.648,1	115.598,6	125.823,5	135.100,6	14.501,8	15.397,6	16.227,7	17.312,1	18.680,1	20.191,8	21.334,8
C.VALENCIANA	45.707,7	48.331,8	51.380,5	55.182,2	60.119,2	65.875,0	72.028,1	11.484,5	12.093,1	12.786,9	13.634,9	14.756,1	16.025,4	17.180,1
EXTREMADURA	8.481,9	9.066,8	9.708,5	10.404,1	11.186,2	12.183,0	13.077,6	7.924,2	8.480,6	9.086,3	9.738,0	10.470,7	11.394,2	12.186,6
GALICIA	26.312,0	27.937,4	29.561,7	31.510,8	33.909,4	36.719,5	39.474,7	9.591,8	10.205,4	10.825,1	11.557,1	12.458,7	13.453,0	14.456,4
MADRID	77.989,4	82.995,2	88.469,1	94.925,9	102.970,3	111.597,2	120.867,6	15.484,0	16.422,0	17.435,3	18.626,0	20.066,7	21.458,0	22.518,7
MURCIA	10.316,1	10.990,0	11.756,4	12.568,0	13.596,0	14.882,6	16.068,9	9.448,8	9.985,2	10.576,3	11.175,0	11.927,6	12.970,4	13.522,2
NAVARRA	7.699,5	8.161,3	8.655,6	9.365,3	10.041,5	10.971,7	11.722,5	14.683,8	15.510,2	16.384,1	17.599,3	18.713,0	20.223,7	21.151,1
PAIS VASCO	28.979,7	30.404,9	32.507,2	35.214,4	37.402,1	40.281,5	43.426,4	13.768,0	14.471,1	15.496,5	16.812,0	17.872,2	19.212,0	20.684,5
RIOJA (LA)	3.467,8	3.709,2	3.909,2	4.234,6	4.573,3	4.964,0	5.324,0	13.092,8	14.009,3	14.800,5	16.070,0	17.339,3	18.790,3	19.689,4
CEUTA	714,7	761,3	792,3	827,7	889,2	960,0	1.032,0	10.239,3	10.798,7	11.023,9	11.292,5	11.978,2	12.759,4	13.634,1
MELILLA	631,9	658,9	692,1	739,2	797,7	868,5	931,7	10.713,1	11.093,5	11.424,3	11.901,2	12.604,5	13.107,3	13.543,9
TOTAL	462.999,7	490.358,8	519.935,3	556.429,6	601.415,9	654.757,8	707.608,2	11.688,0	12.350,1	13.052,4	13.917,2	14.973,2	16.196,3	17.239,6

TABLA 17

**RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS
(ANTES DEL PAGO DE IMPUESTOS Y DE LAS TRANSFERENCIAS PÚBLICAS)
MILLONES DE EUROS CORRIENTES**

	RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS MILLONES DE EUROS CORRIENTES										RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS POR HABITANTE (EUROS)										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ANDALUCIA	47.533,3	49.823,5	52.481,5	55.402,1	59.572,7	66.349,5	71.604,2	6.631,9	6.922,4	7.260,6	7.629,7	8.160,9	9.039,4	9.671,1	6.631,9	6.922,4	7.260,6	7.629,7	8.160,9	9.039,4	9.671,1
ARAGON	11.737,6	12.309,4	12.792,5	13.470,9	14.548,2	15.766,1	16.725,7	9.862,5	10.365,7	10.797,3	11.380,5	12.269,5	13.273,2	13.968,0	9.862,5	10.365,7	10.797,3	11.380,5	12.269,5	13.273,2	13.968,0
ASTURIAS	8.705,2	8.980,5	9.283,0	9.739,8	10.530,3	11.319,0	12.039,0	7.978,8	8.256,5	8.562,3	9.017,4	9.783,6	10.514,0	11.195,7	7.978,8	8.256,5	8.562,3	9.017,4	9.783,6	10.514,0	11.195,7
BALEARES	7.553,2	8.080,9	8.694,1	9.522,6	10.917,2	11.962,9	12.904,9	9.948,3	10.458,2	10.875,5	11.740,1	13.129,3	14.230,9	14.766,1	9.948,3	10.458,2	10.875,5	11.740,1	13.129,3	14.230,9	14.766,1
CANARIAS	11.923,1	13.155,2	13.919,2	15.194,3	17.089,3	18.679,6	20.382,7	7.521,5	8.206,8	8.538,2	9.107,0	10.100,6	10.914,6	11.475,3	7.521,5	8.206,8	8.538,2	9.107,0	10.100,6	10.914,6	11.475,3
CANTABRIA	4.484,7	4.728,2	4.963,8	5.311,8	5.737,4	6.199,6	6.627,2	8.479,0	8.952,0	9.412,1	10.078,6	10.861,3	11.692,6	12.356,5	8.479,0	8.952,0	9.412,1	10.078,6	10.861,3	11.692,6	12.356,5
CAST.LA MANCHA	12.493,7	13.159,9	13.738,6	14.614,0	15.869,8	17.193,9	18.686,2	7.326,9	7.690,7	8.004,9	8.488,5	9.185,5	9.925,7	10.643,6	7.326,9	7.690,7	8.004,9	8.488,5	9.185,5	9.925,7	10.643,6
CAST.Y LEON	21.434,0	22.418,1	23.386,8	24.652,9	26.520,0	28.587,7	30.412,7	8.507,2	8.941,2	9.374,2	9.945,2	10.734,8	11.556,9	12.294,4	8.507,2	8.941,2	9.374,2	9.945,2	10.734,8	11.556,9	12.294,4
CATALUÑA	65.134,9	69.489,4	72.833,2	77.647,4	84.951,6	92.718,2	98.916,2	10.639,9	11.335,3	11.855,8	12.604,4	13.727,7	14.879,1	15.620,6	10.639,9	11.335,3	11.855,8	12.604,4	13.727,7	14.879,1	15.620,6
C.VALENCIANA	34.084,8	36.224,5	38.396,6	41.202,2	45.183,8	49.674,9	53.976,5	8.564,1	9.063,7	9.555,6	10.180,6	11.090,3	12.084,4	12.874,5	8.564,1	9.063,7	9.555,6	10.180,6	11.090,3	12.084,4	12.874,5
EXTREMADURA	6.369,5	6.786,9	7.224,9	7.714,2	8.391,2	9.260,2	9.852,0	5.950,7	6.348,1	6.761,9	7.220,3	7.854,5	8.660,7	9.180,8	5.950,7	6.348,1	6.761,9	7.220,3	7.854,5	8.660,7	9.180,8
GALICIA	19.688,5	21.027,4	22.125,8	23.539,2	25.515,9	27.691,4	29.520,6	7.177,3	7.681,2	8.102,2	8.633,4	9.374,9	10.145,4	10.811,0	7.177,3	7.681,2	8.102,2	8.633,4	9.374,9	10.145,4	10.811,0
MADRID	60.844,3	64.721,1	68.275,8	73.068,3	79.576,2	86.454,9	92.832,3	12.080,0	12.806,1	13.455,7	14.337,2	15.507,7	16.623,6	17.295,5	12.080,0	12.806,1	13.455,7	14.337,2	15.507,7	16.623,6	17.295,5
MURCIA	7.811,7	8.354,9	8.904,5	9.450,3	10.214,9	11.240,0	12.107,0	7.155,0	7.591,0	8.010,7	8.402,8	8.961,4	9.795,9	10.188,2	7.155,0	7.591,0	8.010,7	8.402,8	8.961,4	9.795,9	10.188,2
NAVARRA	5.930,5	6.313,3	6.676,1	7.229,1	7.809,6	8.531,0	9.087,5	11.310,0	11.998,0	12.637,0	13.584,8	14.553,7	15.724,9	16.396,6	11.310,0	11.998,0	12.637,0	13.584,8	14.553,7	15.724,9	16.396,6
PAIS VASCO	21.827,1	22.895,7	24.293,3	26.310,4	27.976,4	30.240,6	32.220,9	10.369,9	10.897,1	11.580,8	12.561,1	13.368,2	14.423,1	15.347,2	10.369,9	10.897,1	11.580,8	12.561,1	13.368,2	14.423,1	15.347,2
RIOJA (LA)	2.664,1	2.855,4	2.974,8	3.242,4	3.526,4	3.842,6	4.122,5	10.058,3	10.784,7	11.262,9	12.304,5	13.370,0	14.545,5	15.245,8	10.058,3	10.784,7	11.262,9	12.304,5	13.370,0	14.545,5	15.245,8
CEUTA	574,1	612,5	630,3	651,9	698,9	754,2	803,5	8.225,0	8.688,0	8.770,2	8.894,2	9.415,5	10.024,1	10.614,8	8.225,0	8.688,0	8.770,2	8.894,2	9.415,5	10.024,1	10.614,8
MEJILLA	511,2	530,9	550,8	588,4	635,0	690,3	734,0	8.667,4	8.937,8	9.091,9	9.473,6	10.034,0	10.418,0	10.670,5	8.667,4	8.937,8	9.091,9	9.473,6	10.034,0	10.418,0	10.670,5
TOTAL	351.305,5	372.467,7	392.145,6	418.552,2	455.264,8	497.156,6	533.555,6	8.868,4	9.380,9	9.844,4	10.468,7	11.334,5	12.297,8	12.999,1	8.868,4	9.380,9	9.844,4	10.468,7	11.334,5	12.297,8	12.999,1

TABLA 18

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
MILLONES DE EUROS CORRIENTES

	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE MILLONES DE EUROS CORRIENTES										RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR HABITANTE (EUROS)									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	49.566,1	51.907,3	54.172,0	56.742,7	60.654,7	67.177,5	72.807,2	6.915,5	7.211,9	7.494,5	7.814,3	8.309,1	9.152,2	9.833,5						
ARAGON	11.080,1	11.603,4	12.032,9	12.674,7	13.651,2	14.798,1	15.727,2	9.310,1	9.771,2	10.156,1	10.707,8	11.513,1	12.458,3	13.134,1						
ASTURIAS	8.912,3	9.248,3	9.538,6	10.000,7	10.783,7	11.611,2	12.353,2	8.168,7	8.502,8	8.798,0	9.259,0	10.019,0	10.785,4	11.487,9						
BALEARES	7.176,6	7.683,4	8.190,3	8.906,3	10.147,3	11.061,5	11.998,4	9.452,3	9.943,7	10.245,4	10.980,3	12.203,4	13.158,7	13.660,1						
CANARIAS	10.917,0	11.972,2	12.535,1	13.620,6	15.256,2	16.556,2	18.136,5	6.886,8	7.468,7	7.689,2	8.163,8	9.017,2	9.673,9	10.210,7						
CANTABRIA	4.177,7	4.422,6	4.651,5	4.977,3	5.376,5	5.847,9	6.250,1	7.898,6	8.373,5	8.820,0	9.443,9	10.178,1	11.029,2	11.653,4						
CAST.LA MANCHA	12.725,8	13.370,8	13.894,6	14.707,8	15.880,0	17.167,5	18.661,9	7.463,0	7.814,0	8.095,8	8.543,0	9.191,4	9.910,4	10.629,8						
CAST.Y LEON	21.606,5	22.588,1	23.503,9	24.682,8	26.479,0	28.491,6	30.306,3	8.575,6	9.009,0	9.421,2	9.957,2	10.718,2	11.518,0	12.251,3						
CATALUNA	58.140,8	62.007,9	64.652,1	68.180,4	74.403,6	81.219,4	86.670,4	9.497,4	10.114,9	10.524,1	11.067,6	12.023,2	13.033,8	13.686,8						
C.VALENCIANA	32.831,6	34.863,5	36.723,8	39.231,7	42.848,6	46.919,1	50.970,0	8.249,3	8.723,2	9.139,3	9.693,7	10.517,1	11.414,0	12.157,4						
EXTREMADURA	6.987,7	7.422,3	7.819,2	8.288,0	8.958,2	9.849,3	10.463,8	6.528,2	6.942,5	7.318,1	7.757,4	8.385,2	9.211,6	9.750,9						
GALICIA	20.849,0	22.270,1	23.219,9	24.493,1	26.425,0	28.808,8	30.701,5	7.600,3	8.135,1	8.502,8	8.983,2	9.708,9	10.554,7	11.243,4						
MADRID	49.178,6	52.864,1	55.975,8	60.142,5	65.811,9	71.536,6	76.874,5	9.763,9	10.460,0	11.031,6	11.800,9	12.825,3	13.755,1	14.322,4						
MURCIA	7.955,9	8.519,3	8.997,2	9.450,6	10.118,8	11.075,1	11.931,4	7.287,0	7.740,4	8.094,1	8.403,1	8.877,1	9.652,1	10.040,4						
NAVARRA	5.271,8	5.604,8	5.906,8	6.398,0	6.903,8	7.560,9	8.056,1	10.053,8	10.651,7	11.180,8	12.023,1	12.865,6	13.936,8	14.535,6						
PAIS VASCO	19.316,7	20.181,6	21.475,8	23.326,4	24.774,1	26.842,6	28.592,8	9.177,2	9.605,4	10.237,7	11.136,5	11.838,0	12.802,4	13.619,1						
RIOJA (LA)	2.511,7	2.696,3	2.795,3	3.050,9	3.319,5	3.605,4	3.866,9	9.482,7	10.183,7	10.583,2	11.577,7	12.585,5	13.647,5	14.300,6						
CEUTA	585,4	626,1	638,7	657,2	706,2	760,4	812,8	8.387,0	8.881,7	8.887,7	8.965,7	9.513,2	10.106,6	10.737,9						
MEJILLA	532,1	559,7	579,9	614,1	662,0	716,9	756,9	9.022,1	9.423,2	9.571,4	9.886,1	10.461,0	10.818,4	11.002,6						
TOTAL	330.323,4	350.411,8	367.303,4	390.145,8	423.160,3	461.606,0	495.877,9	8.338,7	8.825,4	9.220,8	9.758,2	10.535,2	11.418,4	12.081,1						

TABLA 19

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA)
MILLONES DE EUROS CORRIENTES

	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA)													
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR HABITANTE EN PODER DE COMPRA (EUROS)						
	MILLONES DE EUROS CORRIENTES													
ANDALUCIA	50.139,6	52.479,2	55.043,3	57.882,0	62.109,5	68.988,1	74.751,1	6.995,5	7.291,4	7.615,1	7.971,2	8.508,4	9.398,9	10.096,1
ARAGON	11.736,0	12.245,3	12.682,8	13.413,8	14.440,2	15.673,6	16.672,9	9.861,2	10.311,8	10.704,7	11.332,3	12.178,5	13.195,4	13.923,9
ASTURIAS	8.932,9	9.265,9	9.546,4	9.992,4	10.755,8	11.604,6	12.343,3	8.187,6	8.518,9	8.805,2	9.251,3	9.993,1	10.779,3	11.478,6
BALEARES	6.996,2	7.464,5	7.925,4	8.598,1	9.806,9	10.671,1	11.466,8	9.214,6	9.660,5	9.915,3	10.600,3	11.794,1	12.694,2	13.120,4
CANARIAS	11.094,0	12.257,8	12.788,7	13.801,1	15.462,2	16.827,8	18.519,9	6.998,4	7.646,9	7.844,8	8.272,0	9.138,9	9.832,6	10.426,6
CANTABRIA	4.228,2	4.470,5	4.701,4	5.026,0	5.433,6	5.919,2	6.342,7	7.994,1	8.464,0	8.914,7	9.536,2	10.286,3	11.163,6	11.826,1
CAST.LA MANCHA	13.724,1	14.371,4	14.954,2	15.880,0	17.224,3	18.597,1	20.241,4	8.048,5	8.398,7	8.713,2	9.223,9	9.969,5	10.735,7	11.529,4
CAST.Y LEON	22.633,0	23.642,9	24.597,1	25.900,1	27.809,2	29.901,7	31.801,4	8.983,1	9.429,7	9.859,3	10.448,3	11.256,6	12.088,0	12.855,8
CATALUÑA	56.151,8	59.886,5	62.345,6	65.795,5	71.465,7	77.797,3	83.055,0	9.172,5	9.768,9	10.148,6	10.680,5	11.548,4	12.484,7	13.115,9
C.VALENCIANA	32.453,9	34.429,2	36.292,6	38.696,3	42.378,5	46.391,5	50.414,8	8.154,4	8.614,5	9.032,0	9.561,5	10.401,7	11.285,7	12.024,9
EXTREMADURA	7.572,8	7.995,8	8.434,6	8.969,9	9.754,7	10.821,9	11.479,0	7.074,9	7.478,9	7.894,1	8.395,6	9.130,7	10.121,3	10.696,9
GALICIA	21.805,1	23.280,8	24.282,1	25.561,4	27.515,4	30.038,9	32.054,6	7.948,9	8.504,4	8.891,8	9.375,1	10.109,5	11.005,4	11.739,0
MADRID	47.349,4	51.119,7	54.214,2	58.275,1	63.925,9	69.454,3	74.662,7	9.400,7	10.114,9	10.684,5	11.434,5	12.457,8	13.354,7	13.910,3
MURCIA	8.181,6	8.730,6	9.194,3	9.619,7	10.262,7	11.180,6	11.944,5	7.493,8	7.932,4	8.271,4	8.553,5	9.003,3	9.744,1	10.051,4
NAVARRA	5.063,0	5.359,7	5.603,1	6.064,1	6.525,2	7.140,4	7.603,4	9.655,6	10.185,9	10.605,9	11.395,6	12.160,1	13.161,6	13.718,8
PAIS VASCO	18.607,2	19.513,8	20.683,7	22.368,0	23.641,4	25.576,8	27.170,8	8.840,1	9.287,5	9.860,1	10.678,9	11.296,8	12.198,7	12.941,8
RIOJA (LA)	2.481,0	2.652,7	2.733,6	2.977,2	3.211,6	3.467,4	3.701,7	9.367,1	10.019,2	10.349,4	11.298,2	12.176,3	13.125,3	13.689,6
CEUTA	622,2	667,5	679,1	696,4	754,5	813,1	870,1	8.913,7	9.468,0	9.448,5	9.500,7	10.164,1	10.806,5	11.494,5
MELILLA	551,3	577,7	600,3	628,8	689,1	740,4	781,6	9.347,6	9.726,8	9.908,6	10.122,9	10.794,8	11.173,1	11.362,9
TOTAL	330.323,3	350.411,5	367.303,5	390.145,9	423.160,4	461.605,8	495.877,7	8.338,7	8.825,4	9.220,8	9.758,2	10.535,2	11.418,4	12.081,1

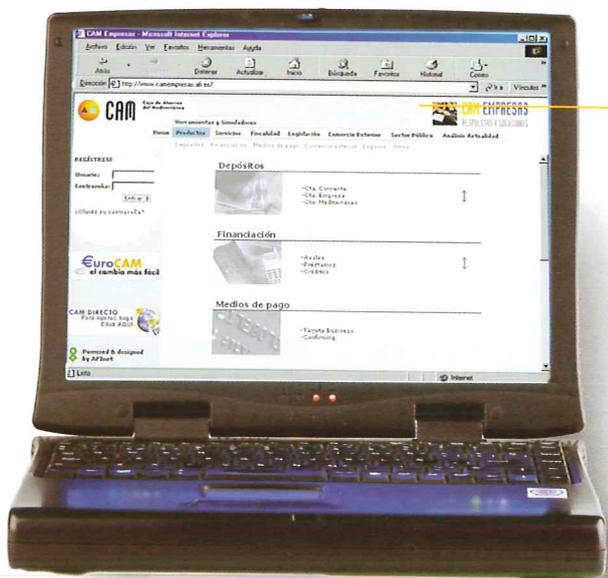
TABLA 20

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA)
MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1995

	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA) MILLONES DE EUROS CORRIENTES										% VARIACIÓN SOBRE EL AÑO ANTERIOR				TASA DEL PERIODO	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995 SOBRE 2001	1995 TASA MEDIA ANUAL	
ANDALUCIA	50.139,6	50.675,2	52.124,3	53.828,7	56.458,0	60.632,9	63.423,6	1,07	2,86	3,27	4,88	7,39	4,60	26,49	3,99	
ARAGON	11.736,0	11.824,4	12.010,3	12.474,4	13.126,3	13.775,4	14.146,3	0,75	1,57	3,86	5,23	4,95	2,69	20,54	3,16	
ASTURIAS	8.932,9	8.947,4	9.040,2	9.292,7	9.777,1	10.199,2	10.472,8	0,16	1,04	2,79	5,21	4,32	2,68	17,24	2,69	
BALEARAS	6.996,2	7.207,9	7.506,1	7.996,0	8.914,6	9.378,7	9.729,1	3,03	4,14	6,53	11,49	5,21	3,74	39,06	5,65	
CANARIAS	11.094,0	11.836,4	12.110,6	12.834,7	14.055,2	14.789,8	15.713,5	6,69	2,32	5,98	9,51	5,23	6,25	41,64	5,97	
CANTABRIA	4.228,2	4.316,8	4.452,1	4.674,0	4.939,2	5.202,3	5.381,5	2,10	3,13	4,98	5,67	5,33	3,44	27,28	4,10	
CAST.LA MANCHA	13.724,1	13.877,4	14.161,2	14.767,9	15.657,1	16.344,8	17.174,1	1,12	2,05	4,28	6,02	4,39	5,07	25,14	3,81	
CAST.Y LEON	22.633,0	22.830,2	23.292,7	24.086,4	25.278,8	26.280,2	26.982,4	0,87	2,03	3,41	4,95	3,96	2,67	19,22	2,97	
CATALUÑA	56.151,8	57.827,8	59.039,4	61.188,1	64.962,9	68.375,2	70.469,2	2,98	2,10	3,64	6,17	5,25	3,06	25,50	3,86	
C.VALENCIANA	32.453,9	33.245,7	34.368,0	35.986,5	38.522,4	40.773,0	42.775,1	2,44	3,38	4,71	7,05	5,84	4,91	31,80	4,71	
EXTREMADURA	7.572,8	7.721,0	7.987,3	8.341,7	8.867,1	9.511,3	9.739,5	1,96	3,45	4,44	6,30	7,27	2,40	28,61	4,28	
GALICIA	21.805,1	22.480,5	22.994,4	23.771,5	25.011,7	26.400,9	27.197,2	3,10	2,29	3,38	5,22	5,55	3,02	24,73	3,75	
MADRID	47.349,4	49.362,4	51.339,2	54.194,3	58.109,1	61.042,6	63.348,7	4,25	4,00	5,56	7,22	5,05	3,78	33,79	4,97	
MURCIA	8.181,6	8.430,5	8.706,7	8.946,1	9.328,9	9.826,5	10.134,4	3,04	3,28	2,75	4,28	5,33	3,13	23,87	3,63	
NAVARRA	5.063,0	5.175,5	5.305,9	5.639,4	5.931,5	6.275,6	6.451,2	2,22	2,52	6,29	5,18	5,80	2,80	27,42	4,12	
PAIS VASCO	18.607,2	18.843,0	19.586,9	20.801,6	21.490,2	22.479,2	23.053,5	1,27	3,95	6,20	3,31	4,60	2,55	23,90	3,64	
RIOJA (LA)	2.481,0	2.561,5	2.588,6	2.768,7	2.919,3	3.047,5	3.140,7	3,24	1,06	6,96	5,44	4,39	3,06	26,59	4,01	
CEUTA	622,2	644,5	643,0	647,6	685,9	714,6	738,2	3,58	(0,23)	0,72	5,91	4,18	3,30	18,64	2,89	
MELILLA	551,3	557,9	568,4	584,7	621,0	650,7	663,2	1,20	1,88	2,87	6,21	4,78	1,92	20,30	3,13	
TOTAL	330.323,3	338.366,0	347.825,3	362.825,3	384.656,3	405.700,4	420.734,2	2,43	2,80	4,31	6,02	5,47	3,71	27,37	4,11	

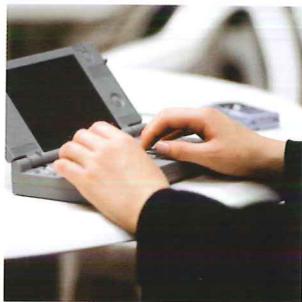
Aquí está todo

Lo que necesitas para ti y tu empresa



NUEVO PORTAL CAM EMPRESAS

A través de www.cam.es



**Desde donde
quieras y
cuando
quieras.**

Con sólo un "click" tendrás, en el momento, a toda la CAM para ti, ofreciéndote productos especiales, con información fiscal, legislativa y económica de última hora, noticias, subvenciones, y una atención especial para el comercio exterior.

Además, un acceso restringido para una sección de las Administraciones Públicas.

HERRAMIENTAS Y SIMULADORES

Todo un conjunto de soluciones "on-line" para ti o para el ciclo vital de tu negocio.

PRODUCTOS

Información de todas las ventajas que ofrecen los productos y servicios CAM con el asesoramiento de personal especializado.

FISCALIDAD

Valiosa herramienta para el empresario. Novedades de índole tributaria, análisis y recomendaciones fiscales, calendario fiscal, modelos a presentar a Hacienda.

LEGISLACIÓN

Boletín mensual que recoge las novedades legislativas en España y en la Unión Europea, y guía de contratación a nivel nacional e internacional.

COMERCIO EXTERIOR

Para la expansión internacional. Información actualizada sobre ayudas, cotizaciones en mercados exteriores, ferias, asociaciones, etc.

ANÁLISIS ACTUALIDAD

Noticias actualizadas sobre bolsa, economía, fiscalidad, etc. comentada por especialistas.

SECTOR PÚBLICO

Páginas especiales para las Administraciones Públicas con acceso restringido.



CAM EMPRESAS

Respuestas y soluciones



CAM

Caja de Ahorros
del Mediterráneo

OBRA SOCIOCULTURAL

patrimonio

cultura

educación

deporte

obras
asistenciales

inversión 1997-2001
más de 54 millones de €
(9.000 millones Ptas.)

*Desde siempre hemos estado a tu lado.
En tu ciudad, en tu pueblo, ... Con tus amigos y con tu gente.
Apoyándote cuando lo necesitas ... Sin dudar.*

*Contigo, reinvertiendo nuestros beneficios en la restauración de nuestro patrimonio,
en el mantenimiento de nuestras tradiciones.*

Contigo, al lado del deporte base.

Contigo, para que la cultura forme parte de nuestra vida.

Contigo, para que la educación esté a tu alcance.

En Caja de Extremadura estamos comprometidos contigo.

Y así seguiremos.



CAJA DE EXTREMADURA
OBRA SOCIOCULTURAL

TABLA 23

CONVERGENCIA REAL DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15)
 INDICES POR HABITANTE MEDIA EUR-15 = 100

	INDICE DE PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO POR HABITANTE MEDIA EUR-15= 100										INDICE DE RENTA INTERIOR REGIONAL BRUTA POR HABITANTE MEDIA EUR-15 = 100									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
ANDALUCIA	58,42	59,23	59,68	60,05	61,36	63,27	64,68	58,07	58,67	58,87	59,03	60,26	62,04	63,42						
ARAGON	87,52	88,59	88,75	89,47	92,00	93,20	93,69	90,28	91,34	91,55	92,68	94,80	96,14	96,64						
ASTURIAS	68,15	68,49	68,32	69,11	70,84	71,48	72,85	69,67	70,00	69,90	70,80	72,29	72,79	74,18						
BALEARES	106,54	107,40	106,45	108,94	113,86	114,80	114,47	100,46	101,01	100,18	102,54	107,76	108,86	108,54						
CANARIAS	74,43	77,01	76,50	77,01	79,13	80,04	79,26	68,08	70,30	69,66	70,45	72,97	74,09	73,37						
CANTABRIA	73,58	74,67	75,10	76,27	78,78	79,76	80,82	75,64	76,68	77,15	78,71	80,45	81,41	82,49						
CAST.LA MANCHA	66,10	67,19	67,11	68,11	70,12	71,17	71,73	66,41	67,20	67,05	67,92	69,86	70,63	71,17						
CAST.Y LEON	73,86	74,94	75,57	76,81	78,79	79,55	81,14	74,39	75,36	75,84	77,12	79,14	79,89	81,48						
CATALUÑA	99,02	101,10	101,29	102,73	105,76	106,77	106,90	99,48	101,68	101,94	103,54	106,74	108,10	108,23						
C.VALENCIANA	81,40	82,49	82,98	84,12	86,72	87,93	89,33	78,78	79,85	80,33	81,55	84,32	85,79	87,15						
EXTREMADURA	53,74	55,65	56,81	58,01	59,56	60,91	61,74	54,36	56,00	57,07	58,24	59,83	61,00	61,83						
GALICIA	65,35	67,00	67,61	68,64	70,50	71,33	72,64	65,80	67,38	68,00	69,12	71,19	72,02	73,34						
MADRID	104,31	105,92	106,68	108,84	112,31	112,98	112,28	106,22	108,44	109,52	111,40	114,67	114,88	114,24						
MURCIA	65,23	66,60	67,19	67,55	68,89	69,96	69,11	64,82	65,93	66,44	66,84	68,16	69,44	68,60						
NAVARRA	101,22	103,29	104,17	106,51	107,93	109,07	108,10	100,73	102,42	102,92	105,27	106,93	108,27	107,30						
PAIS VASCO	91,60	92,37	93,57	96,54	98,18	98,94	100,94	94,45	95,55	97,35	100,55	102,12	102,86	104,93						
RIOJA (LA)	91,35	94,13	94,77	98,14	101,00	102,16	101,44	89,82	92,50	92,97	96,12	99,08	100,60	99,89						
CEUTA	65,54	67,65	66,01	64,26	64,99	65,01	65,82	70,25	71,31	69,25	67,54	68,45	68,31	69,17						
MELILLA	70,17	70,32	68,47	68,40	69,00	67,10	65,70	73,49	73,26	71,77	71,18	72,02	70,17	68,71						
TOTAL	80,18	81,55	81,99	83,24	85,56	86,71	87,46	80,18	81,55	81,99	83,24	85,56	86,71	87,46						

LA ECONOMÍA DEL VALLE MEDIO DEL EBRO DURANTE EL AÑO 2001

Manuel Rapún Gárate
Pedro Pascual Arzoz
Carlos Gil Canaleta (*)

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es poner de manifiesto los hechos económicos más relevantes en las regiones de Aragón, Navarra y Rioja, ámbitos territoriales que conforman el Valle Medio del Ebro (VME, en adelante).

Esta crónica de coyuntura económica se limitará a destacar los aspectos más sobresalientes acaecidos en relación con la producción, el mercado de trabajo y el comercio exterior. El lector interesado en aspectos sectoriales y estructurales del VME puede consultar el número 19 de *Papeles de Economía Española* (Economía de las Comunidades Autónomas) publicado por FUNCAS el año 2001. En dicha publicación pueden encontrarse trabajos de gran interés sobre crecimiento, como el realizado por Sansó (2001). El análisis del sector agrario y de la industria agroalimentaria ha sido realizado por Iraizoz, Rapún y Zabaleta (2001). La evolución del sector industrial se puede consultar en Arocena, Biescas, Huerta y Villanueva (2001). Las características más relevantes del sector servicios se pueden encontrar en el trabajo de Navarro Pérez (2001). La evolución del sector público se recoge en el trabajo de Barberán, López y Pascual (2001). Al margen de los trabajos citados, existen otras aportaciones que permiten una aproximación de gran interés al conjunto del VME.

En un trabajo previo a éste(1) se plantearon algunas consideraciones sobre el carácter del VME como "eje de desarrollo" resultante de la evolución dinámica de sus tres regiones. Ciertamente, al margen de los problemas habituales de delimitación espacial de la actividad económica, las tres regiones tienen un conjunto de similitudes que justifican su análisis conjunto. A este respecto puede consultarse, además, el trabajo de Villaverde (2001) donde se analizan

las interrelaciones entre Aragón, Navarra y La Rioja y se evalúa el carácter del VME del Ebro como eje de desarrollo.

Por esta razón no vamos a reiterar las consideraciones citadas y nos vamos a centrar en la evolución en los aspectos señalados, con el objetivo de ofrecer al lector una primera evaluación de lo sucedido en el ejercicio económico de 2001 en el VME.

2. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DURANTE EL AÑO 2001

2.1. Evolución de la producción

De acuerdo con la información recogida en el cuadro 1, se observa que en el año 2001 el conjunto de la economía del VME creció a una tasa de casi un punto inferior al conjunto de España, 2,31 por 100 frente al 3,12 por 100 a nivel nacional. Llama la atención este comportamiento, ya que según puede verse en Sansó (2001) el VME ha mostrado crecimientos superiores al conjunto español, si bien están expresados en medias anuales. En el interior del VME, el crecimiento agregado en cada región ha sido relativamente similar, con las tres regiones por debajo de la media española, aunque La Rioja ha crecido casi cuatro décimas más que Aragón, ocupando Navarra una situación intermedia. En todo caso, en los tres espacios se ha detectado un descenso de actividad económica muy acusado en relación con el año precedente, prácticamente el crecimiento del año 2001 es la mitad del registrado en el año 2000.

Una cuestión complementaria que cabe considerar es la contribución de los diferentes sectores al crecimiento en cada región. Como es

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL VAB A COSTE DE FACTORES Y PRECIOS BÁSICOS GLOBAL Y SECTORIAL
EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA. 1999-2001(1)

	ARAGÓN			NAVARRA			RIOJA			VME			ESPAÑA		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Agricultura.....	-1,98	3,04	-0,32	4,60	1,60	-1,06	2,52	4,16	1,08	0,49	3,10	-0,02	0,13	0,85	0,44
Industria.....	3,28	5,84	1,29	4,19	5,36	1,32	3,26	4,77	1,88	3,57	5,52	1,38	3,68	4,78	2,11
Construcción...	12,46	9,78	3,50	5,60	8,67	6,34	9,92	10,78	8,22	9,98	9,58	4,95	10,27	9,79	7,27
Servicios.....	4,13	3,55	2,70	3,71	4,25	2,86	3,40	4,16	2,75	3,92	5,83	2,75	4,16	4,15	3,11
Total	3,93	4,59	2,19	4,08	4,82	2,40	3,61	4,77	2,62	3,93	4,68	2,31	4,24	4,60	3,12

(1) Tasas reales de variación anual. Los datos de los años 2000 y 2001 están expresados a precios básicos.
Fuente: FUNCAS.

sabido, ello depende de la estructura sectorial de cada espacio y de la coyuntura mostrada por cada sector. La estructura sectorial en el VME en 2000 se basa en el sector servicios (59,6 por 100), la industria (29,1 por 100), la construcción (7,8 por 100) y la agricultura (6,1 por 100). En comparación con el conjunto español, las mayores diferencias se detectan en servicios (63,9 por 100), industria (23,4 por 100) y agricultura (4,5 por 100).

Dadas estas estructuras, y teniendo en cuenta las tasas de crecimiento sectorial, el crecimiento agregado del VME en el año 2001 es el resultado del comportamiento del sector servicios, que aporta el 67,7 por 100 del total, la industria, que contribuye con el 17,3 por 100, y de la construcción, que aportó el 16,7 por 100, con una aportación de la agricultura nula. Para el conjunto de España la aportación del sector servicios se aproxima al 74 por 100, mientras que la industria contribuye con el 10,7 por 100 y la construcción con el 15,8 por 100. El diferencial favorable a España con respecto al VME se debe al sector servicios, que ha aportado 2,1 puntos al crecimiento en el Estado, y sólo 1,16 puntos en el VME.

Del comportamiento sectorial en el interior del VME cabe destacar que en Aragón el sector servicios ha aportado 1,6 puntos al crecimiento (74 por 100); el siguiente sector ha sido el industrial, con 0,34 puntos (15,8 por 100), y finalmente, la construcción, que ha supuesto 0,28 puntos (12,8 por 100). En Navarra el sector terciario ha contribuido al crecimiento global con 1,4 puntos (65 por 100), repartiéndose el resto entre la industria y la construcción. En La Rioja la aportación de los servicios ha sido la más baja de las tres regiones, 1,4 puntos (53 por

100). Por el contrario, la construcción y la industria registran las mayores aportaciones, en torno a 0,5 puntos (20 por 100). Por último, señalar que el sector agrario tiene una ligera aportación positiva en La Rioja y negativa en Aragón y Navarra.

Un aspecto que también tiene interés considerar es la evolución del peso relativo del VME en el conjunto español. En este sentido, la situación del año 2001 pone de manifiesto un ligero declive de la aportación del VME a la riqueza nacional. En concreto esta aportación ha pasado del 5,84 por 100 del VAB nacional al 5,63 por 100 entre 1998 y 2001.

2.2. El mercado de trabajo

Sin duda, una de las principales características económicas diferenciales del VME es el empleo. En este sentido resulta interesante la consulta del trabajo de Frutos Mejías (2001) en el que se analiza la evolución de la población y del mercado de trabajo durante los años noventa. En el año 2000, y pese a que la tasa de actividad en el VME era 1,3 puntos inferior a la del conjunto de la economía (con la excepción de Navarra, que era prácticamente similar), la tasa de ocupación superaba a la media nacional en 2,6 puntos (cuadro 2). La tasa de paro suponía en ese año el 7 por 100 de la población activa, frente al 14,1 por 100 de la media nacional.

Pero la evolución positiva del mercado laboral del VME que se había registrado en el año anterior se ha detenido en 2001. Aunque la tasa de actividad ha aumentado en mayor proporción que la del estado (reduciéndose la diferencia a 0,7 décimas), el ritmo de crecimiento del

CUADRO 2
INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(1)

	ACTIVOS				OCUPADOS				PARADOS			
	2000		2001		2000		2001		2000		2001	
	Miles Personas	Tasa Actividad	Miles Personas	Tasa Actividad	Miles Personas	Tasa Ocupación	Miles Personas	Tasa Ocupación	Miles Personas	Tasa Paro	Miles Personas	Tasa Paro
Aragón	495,8	49,8	504,1	50,7	460,0	46,2	464,4	46,7	35,9	7,2	39,7	7,9
Navarra.....	231,0	51,5	236,9	52,6	217,4	46,3	222,1	49,4	13,6	5,9	14,7	6,2
Rioja.....	106,4	48,6	105,3	48,03	97,8	44,6	97,6	44,6	8,7	8,2	7,6	7,2
VME	833,2	50,0	846,3	50,8	775,2	46,6	784,1	47,1	58,2	7,0	62,0	7,3
España	16.844,1	51,3	16.981,5	51,5	14.473,2	44,0	14.768,3	44,8	2.370,4	14,1	2.213,1	13,0

(1) Valores medios anuales expresados en miles de personas.

Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DEL VAB A COSTE DE FACTORES Y PRECIOS BÁSICOS GLOBAL Y SECTORIAL
EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA. 1999-2001(1)

	ARAGÓN		NAVARRA				RIOJA				VME				ESPAÑA					
	2000	%	2001	%	2000	%	2001	%	2000	%	2001	%	2000	%	2001	%	2000	%	2001	%
	Agricultura	33,8	7,3	35,9	7,7	15,5	7,2	16,1	7,2	9,7	9,9	10,4	10,6	59,0	7,6	62,4	8,0	989,0	6,8	980,2
Industria.....	124,4	27,0	120,4	25,9	66,1	30,4	62,6	28,2	31,2	32,0	28,1	28,8	221,7	28,6	211,1	26,9	2.879,0	19,9	2.913,5	19,7
Construcción.	43,6	9,5	42,7	9,2	20,1	9,2	19,9	9,0	10,3	10,5	8,5	8,8	74,0	9,6	71,1	9,1	1.591,8	11,0	1.689,4	11,4
Servicios.....	258,1	56,2	265,4	57,1	115,8	53,2	123,5	55,6	46,6	47,6	50,6	51,8	420,5	54,2	439,5	56,0	9.014,0	62,3	9.185,2	62,2
Total	460,0	100,0	464,4	100,0	217,5	100,0	222,1	100,0	97,8	100,0	97,6	100,0	775,2	100,0	784,1	100,0	14.473,8	100,0	14.768,3	100,0

(1) Tasas reales de variación anual. Los datos de los años 2000 y 2001 están expresados a precios básicos.

Fuente: FUNCAS.

empleo se ha ralentizado considerablemente. Frente a los 34.500 nuevos empleos creados en 2000, el número de ocupados durante el año 2001 ha aumentado en sólo 8.900 personas. La cifra de parados ha aumentado en 3.800 personas, lo que supone un incremento de la tasa de desempleo del 0,3 por 100. Dado que en el conjunto del estado la tasa de desempleo ha continuado bajando durante este periodo (consecuencia de su mayor crecimiento económico), se ha reducido la brecha en tasa de desempleo entre el VME y la media española. Destacar, sin embargo, que la tasa de desempleo en el VME es, con excepción de la registrada en el año anterior, la más baja de los últimos 20 años e incluso inferior a la media comunitaria (7,6 por 100).

La participación del VME en las variables básicas del mercado de trabajo apenas se ha modificado, ya que representa el 4,9 por 100 de los activos españoles y el 5,3 por 100 de los ocupados en ambos años. En el caso de los parados se registra un aumento del 2,4 por 100 al 2,8 por 100, entre ambos años. La combinación del em-

pleo con el Valor Añadido nos permite aproximarnos al concepto de productividad aparente del trabajo. En esta magnitud el VME supera habitualmente a la media española, si bien durante los años noventa la diferencia ha disminuido, merced a una mayor tasa de crecimiento en España, tal como se señala en Sansó (2001). Durante los años 2000 y 2001 el VME tiene una productividad del trabajo un 6 por 100 superior a la media española y ambas han crecido en el año 2001 en torno al 1 por 100.

La evolución por sectores no es fácil de explicar si la comparamos con la del VAB (cuadro 3). Así, se observa un ligero aumento del empleo agrícola de 3.400 puestos de trabajo, que resulta sorprendente dado el descenso en el VAB agrícola, bien es cierto que la evolución de los resultados agrarios son, a veces, independientes de un pequeño cambio en el nivel de empleo. El comportamiento del empleo industrial sí está en consonancia con la evolución del valor añadido. La caída en el ritmo de crecimiento en más de 4 puntos se ha visto acompañada de un descenso en el número de ocupados de 10.600

trabajadores y, a diferencia de lo sucedido el año anterior, el empleo industrial pierde peso en el total. La evolución del empleo en la construcción también se separa del comportamiento de la producción. El crecimiento del VAB en el VME es de casi el 5 por 100, pero se ha producido un descenso en el empleo de 3.900 personas, lo que supone una reducción superior al 5 por 100. La combinación de ambos factores implica un incremento de la productividad del trabajo de más del 9 por 100, resultado difícilmente explicable. Por último, se constata un importante crecimiento del empleo en el sector servicios, con 19.000 nuevos empleos, lo que supone un aumento del 4,5 por 100, cifra superior a la registrada en la tasa de crecimiento del VAB imputable a dicho sector. Asimismo, se observa que el sector terciario gana peso en el empleo total.

En suma, se constata que la dinámica del empleo y la evolución del mismo han estado vinculadas fundamentalmente al mal comportamiento de la industria y la construcción, compensado con la creación de empleo en el sector agrícola y, principalmente, en los servicios.

En lo referente a la distribución territorial, y aunque en las tres regiones la tasa de paro ha evolucionado peor que la media nacional, el comportamiento ha sido desigual. El aumento del desempleo se ha registrado con mayor intensidad en Aragón (un 0,7 por 100 más, y en menor medida en Navarra (0,5 por 100), mientras que en La Rioja se ha producido una reducción del desempleo que, en términos porcentuales, es similar a la de la media nacional (1 por 100).

En relación con la estructura sectorial del empleo en el interior del VME, se observa una continuación de la convergencia de las respecti-

vas estructuras del empleo, con la excepción del sector servicios, en el caso de La Rioja. El rasgo más relevante de la evolución del desempleo es que ha aumentado en todos los sectores con excepción del sector agrario. Este mismo comportamiento se observa para el conjunto español, con la notable excepción de los servicios y el no clasificable, que muestran un claro descenso del desempleo (cuadro 4).

Esta evolución cuantitativa es sólo una parte de la situación real del mercado de trabajo. La presencia cada vez mayor de la contratación temporal y a tiempo parcial hace necesario tomar esta información con cautela. Debe tenerse en cuenta que la tasa de precariedad en el empleo existente en España es una de las más elevadas de la Unión Europea. Por esta razón, el indicador de la productividad aparente del trabajo, tanto global como sectorial, proporciona una información sesgada y resulta poco útil, si se toma con relación al número de empleados. En este caso, sería más correcto utilizar un indicador del *input* trabajo más próximo a su participación real en el proceso productivo, como el número de horas trabajadas o el número de empleos equivalentes a tiempo completo.

2.3. El comercio exterior

La evolución del comercio exterior en el conjunto español durante el año 2001 se ha caracterizado por una clara desaceleración, tanto de las importaciones como de las exportaciones. Así, de acuerdo con el Ministerio de Economía (2002) las exportaciones han mostrado un crecimiento nominal del 4,5 por 100, frente al 19,1 por 100 del año anterior. En términos reales dicho crecimiento fue del 2,5 por 100. Por su parte las importaciones han aumentado a una tasa

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL PARO POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA (1)

	ARAGÓN		NAVARRA		RIOJA		VME		ESPAÑA	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Agricultura.....	1,0	0,9	0,1	0,1	0,1	0,1	1,2	1,1	207,9	189,7
Industria.....	4,3	6,3	2,6	3,7	1,8	1,8	8,7	11,8	210,4	227,6
Construcción.....	1,6	3,0	0,7	1,1	0,3	0,6	2,6	4,7	185,0	194,9
Servicios.....	14,9	16,7	6,0	5,8	2,6	2,1	23,5	24,6	846,8	833,3
No clasificable.....	17,3	12,8	4,2	4,0	3,9	3,0	22,1	19,8	920,3	767,6
TOTAL.....	35,9	39,7	13,6	14,7	8,7	7,6	58,2	62,0	2.370,4	2.213,1

(1) Valores medios anuales expresados en miles de personas.
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

nominal del 3,3 por 100, frente al 22,3 por 100 del año 2000. En términos reales las importaciones han crecido un 4,1 por 100, tasa muy inferior al 12 por 100 registrado un año antes (ver cuadro 5 para la evolución nominal del año 2001).

Al margen de explicaciones de mayor alcance y contenido, existe un acuerdo unánime de que este comportamiento se debe a la pérdida de competitividad de la economía española, y también por extensión de la economía del VME, frente a nuestros socios comunitarios y frente a los países de la OCDE (Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, 2002). El indicador de la competitividad-precio española frente a los países de la OCDE descendió un 1,3 por 100 entre enero y septiembre de 2001, debido sobre todo al componente de precios relativos. Un empeoramiento ligeramente superior (1,5 por 100) se ha registrado frente a los países de la Unión Europea debido a la apreciación del euro respecto a las monedas no integradas en la Unión Monetaria y debido también al efecto negativo de los precios relativos. Asimismo, esta componente explica la pérdida de competitividad frente al resto de países de la Unión Monetaria.

Dado este contexto general, el cuadro 5 nos muestra los datos más genéricos del VME. A este respecto cabe señalar el interesante trabajo de López Pueyo (2001) sobre el comercio exterior del VME durante los años noventa. Volviendo a la situación del año 2001, el VME registra un descenso nominal de sus exportaciones del 2,8 por 100 y un incremento de las importaciones del 2,2 por 100. Ello ha provocado una clara reducción del saldo positivo respecto al año 2000 y notables descensos, tanto de la de

apertura, que pasa del 59,4 por 100 al 55,6 por 100, como de la tasa de cobertura que se sitúa al nivel de 109,1, frente al 114,6 del año precedente. En comparación con el conjunto español, llama la atención la menor tasa de apertura en el año 2001, circunstancia que no se había producido durante los años noventa, tal como se puede comprobar en López Pueyo (2001).

Una cuestión interesante que cabe plantearse en relación con la tendencia precedente se refiere al peso relativo del comercio exterior del VME en el contexto español. De acuerdo con datos del Ministerio de Economía (2001), el VME ocupaba en 2000 el quinto puesto en la clasificación de regiones exportadoras, detrás de Cataluña, Valencia, Madrid y País Vasco, y el sexto puesto en importaciones detrás de las anteriores y de Andalucía. Es decir, que el VME exporta más que una región tan relevante como Andalucía. De acuerdo con los datos de la Agencia Tributaria relativos al año 2001 se mantiene la situación descrita.

Otro aspecto relevante en el ámbito del comercio exterior es conocer el patrón comercial que, obviamente, no se modifica de un año a otro. En este sentido, cabe reiterar que Aragón y Navarra tienen en el año 2000 una "especialización fuerte" en la exportación de automóviles y La Rioja tiene una "especialización fuerte" en la exportación de Alimentos y "débil" en manufacturas de consumo(2). Ello es particularmente complicado en los casos de Aragón y Navarra por la elevada vulnerabilidad de sus exportaciones, ya que en el año 2000 los automóviles concentraban, respectivamente, el 52,9 por 100 y el 59 por 100 del total de las exportaciones de cada región.

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA (1)

	ARAGÓN		NAVARRA		RIOJA		VME		ESPAÑA	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Exportaciones.....	5.002,2	5.422,2	5.098,3	4.312,8	802,6	863,8	10.903,1	10.598,8	123.099,5	128.671,9
Importaciones.....	5.020,6	5.170,2	3.833,0	3.886,1	657,9	662,7	9.511,5	9.719,0	166.138,4	171.690,8
Saldo	-18,4	252,0	1.265,3	426,7	144,7	201,1	1.391,6	879,8	-43.038,9	-43.318,9
Tasa apertura.....	52,2	51,9	85,9	74,1	30,7	30,1	59,4	55,6	47,6	56,6
Tasa cobertura.....	99,6	104,9	133,0	111,0	122,0	130,3	114,6	109,1	74,1	74,9

(1) Valores expresados en millones de euros corrientes.
Fuente: Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria.

Respecto al patrón comercial, desde un punto de vista geográfico, la Unión Europea viene concentrando más del 80 por 100 del comercio exterior del VME, si bien existe una tendencia a diversificar los mercados, puesto que durante los años noventa la participación de la Unión Europea se ha reducido en torno a 6 puntos porcentuales (López Pueyo 2001).

A nivel regional es en Aragón donde se observa un mayor dinamismo relativo del comercio exterior, ya que sus tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones son las mayores del VME. Por el contrario, en Navarra se observa un claro descenso de las exportaciones y en La Rioja sus tasas de variación son inferiores. En este sentido, cabe destacar el superávit comercial de Aragón que rompe una tendencia negativa ya detectada en el año 1999.

A modo de resumen se puede destacar que el negativo comportamiento del comercio exterior del VME durante el año 2001, que contrasta con buenos resultados del año precedente. La pérdida de competitividad-precio puede ser un elemento explicativo importante, si bien no el único.

3. SÍNTESIS

En suma, de las consideraciones precedentes cabe valorar negativamente la coyuntura económica del VME durante el año 2001, tanto comparada con su evolución en el año precedente, como si la comparamos con la economía española en su conjunto.

El comportamiento del Valor Añadido Bruto, tanto global como sectorial ha mostrado una clara desaceleración. La evolución mostrada por el mercado de trabajo y el comercio exterior tampoco puede ser valorada muy positivamente.

NOTAS

(*) Departamento de Economía. Universidad Pública de Navarra.

(1) Véase nuestro trabajo "La economía del Valle Medio del Ebro durante 1999", *Cuadernos de Información Económica* nº 155, FUNCAS, Madrid.

(2) Véase Ministerio de Economía (2001).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arocena, P., Biescas, J.A., Huerta, E. y Villanueva, M. (2001): "Sector industrial y prácticas de gestión avanzadas", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Barberán, R., López, J. y Pascual, P. (2001): "El sector público: una década de cambios", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Frutos Mejías, M.L. (2001): "Población y mercado de trabajo", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- FUNCAS (2001): *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Iraizoz, B., Rapún, M. y Zabaleta, I. (2001): "La agricultura y la industria agroalimentaria", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- López Pueyo, C. (2001): "El comercio exterior", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Ministerio de Economía (2001): "El sector exterior en 2000", Ministerio de Economía, Madrid.
- Navarro Pérez, M.C. (2001): "El sector terciario", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Sansó, M. (2001): "Crecimiento económico y cambio estructural", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.
- Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2002): "El índice de tendencia de la competitividad", Ministerio de Economía, Madrid.
- Villaverde, J. (2001): "El Valle del Ebro como eje de desarrollo: una caracterización", *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas* nº 19, Madrid.

BALANCE DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN CENTRO EN EL AÑO 2001: BAJO EL SIGNO DE LA MODERACIÓN

Rosario Pedrosa Sanz(*)

I. Consideraciones iniciales

2001 estuvo marcado por el progresivo debilitamiento de la economía española, influido, sin duda, por el contexto recesivo internacional. No obstante, su desaceleración fue más benigna que la que experimentaron los grandes bloques económicos mundiales (Laborda, 2002, p.8), particularmente el de la zona euro. Además, por primera vez desde 1973, consiguió equilibrar las cuentas de las Administraciones Públicas.

Como en años anteriores, el objetivo del presente artículo es ofrecer un balance del comportamiento seguido por las economías que configuran la región Centro (Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Comunidad de Madrid) durante el referido año, no sin antes constatar algunas de las principales características de sus magnitudes básicas (cuadro 1) que justifican su tratamiento como uno de los ejes económicos españoles:

1. Su población, con una densidad demográfica débil si se la compara con la del conjunto nacional (el 58,85 por 100 de ella), tiene un claro núcleo centripeto: la Comunidad de Madrid, a cuyo alrededor se articula su sistema económico.

2. Su nivel de desarrollo, medido tanto por el VAB por habitante (14.347 euros) como por el VAB por empleo (38.942 euros), es superior a la media española en ocho y cinco puntos porcentuales, respectivamente. Su tasa de actividad (51,90), muy similar (51,55); en tanto que su tasa de paro (12,19 por 100), más baja que la de aquélla (13,03). Aporta, además, un 28 por 100 al VAB nacional y un 27 por 100 al total de ocupados.

3. Genera el 24 por 100 del VAB de la industria española; el 26 por 100 de la producción

agraria, aunque suele ser muy dependiente de los factores climáticos; el 28 por 100 de la construcción; y el 29 por 100 de los servicios. Estas cifras reflejan la diversificación de su estructura productiva, especializada, no obstante, en las actividades relacionadas con los servicios y la construcción (cuadro 2), así como una importancia manifiesta en el conjunto de la economía española.

4. Por autonomías, Madrid no sólo sigue siendo la más densamente poblada (1), sino, también, la de mayor VAB por habitante (17.209 euros), tasa de actividad (55,92) y productividad (43.533 euros por ocupado) y más baja tasa de paro (10,11 por 100), poniendo de manifiesto, una vez más, la considerable atracción que ejerce sobre el resto de sus áreas de influencia. En el polo opuesto, Castilla-La Mancha continúa ostentando la más baja densidad demográfica (22,09 hab./km²); Castilla y León, la menor tasa de actividad (47,15); y Extremadura, el inferior VAB por persona (9.518 euros), más reducida productividad (30.282 euros) y más alta tasa de paro (22,60 por 100).

5. Análogamente, la participación de los sectores agrario y de la construcción en la estructura del VAB regional es marcadamente superior a la del conjunto del país en tres de sus comunidades: Extremadura, Castilla-La Mancha y Castilla y León. La del industrial, en Castilla y León; y la de los servicios, en Madrid, lo que pone de relieve (pese a otros elementos comunes) las desigualdades existentes en materia de estructura productiva.

II. Evolución del valor añadido bruto, el empleo y la productividad

Siguiendo, en cierta medida, la inercia del segundo semestre del año anterior, la economía

CUADRO 1
MAGNITUDES BÁSICAS, 2001

	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Extremadura	Madrid	Centro	España	Centro/España
Superficie (km ²).....	79.463	94.223	41.634	8.028	223.348	505.988	44,14
Población (1).....	1.755.053	2.479.425	1.073.381	5.372.433	10.680.292	41.116.842	25,98
Densidad (hab/km ²).....	22,09	26,31	25,78	669,21	47,82	81,26	58,85
VAB precios básicos (2).....	19.458,1	31.104,8	10.216,4	92.451,7	153.231,0	547.264,7	28,00
VABpb ph (3).....	11.087	12.545	9.518	17.209	14.347	13.310	107,79
Estructura del VABpb (porcentaje)							
— Agricultura.....	11,29	9,03	14,32	0,21	4,34	4,66	26,14
— Industria.....	22,00	24,47	15,65	16,36	18,67	21,86	23,92
— Construcción.....	11,96	9,33	10,90	8,05	9,00	8,86	28,42
— Servicios.....	54,75	57,17	59,13	75,38	67,99	64,62	29,47
Mercado de Trabajo (4)							
— Activos.....	686.475	996.175	435.875	2.362.550	4.481.075	16.981.525	26,39
— Ocupados.....	601.650	872.100	337.375	2.123.725	3.934.850	14.768.425	26,64
— Parados.....	84.825	124.075	98.500	238.825	546.225	2.213.100	24,68
— Tasa de actividad.....	48,59	47,15	49,34	55,92	51,90	51,55	100,68
— Tasa de paro.....	12,36	12,46	22,60	10,11	12,19	13,03	93,55
— Agricultura.....	8,63	4,98	29,42	4,24	12,63	16,21	77,91
— Industria.....	8,85	6,02	14,50	6,19	7,14	7,25	98,48
— Construcción.....	7,87	7,76	23,95	7,49	9,86	10,34	95,36
— Servicios.....	8,71	8,39	13,23	6,21	7,53	8,32	90,50
— Productividad (3).....	32.341	35.667	30.282	43.533	38.942	37.056	105,09
— Agricultura.....	32.516	30.984	29.812	11.832	29.801	25.982	114,70
— Industria.....	37.215	44.647	42.759	45.391	43.614	41.063	106,21
— Construcción.....	26.358	27.803	22.163	38.032	31.430	28.711	109,47
— Servicios.....	32.207	35.103	30.104	44.148	39.810	38.502	103,40
Estructura del empleo (porcentaje)							
— Agricultura.....	11,23	10,39	14,54	0,76	5,68	6,64	85,54
— Industria.....	19,12	19,55	11,09	15,69	16,67	19,73	84,49
— Construcción.....	14,67	11,97	14,89	9,21	11,15	11,44	97,47
— Servicios.....	54,98	58,09	59,48	74,34	66,50	62,19	106,93

Notas: (1) Cifras referidas al 1 de enero de 2001, resultantes de la revisión del Padrón municipal y declaradas oficiales mediante el R. D. 1420/2001, de 17 de diciembre. (2) Millones de euros (precios 1995). (3) Euros (precios 1995). (4) Media anual.
Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

española moderó su ritmo de expansión económica durante 2001. Lo mismo aconteció con la del eje económico del Centro.

El crecimiento del VAB a precios básicos, en términos reales, alcanzó el 3,12 por 100 y el del VAB por habitante el 1,57 por 100 (cuadro 3), según las estimaciones elaboradas periódicamente por FUNCAS. El del empleo, el 2,04 por 100 de media anual (cuadro 4) (294.700 nuevos puestos de trabajo, menos de la mitad que en 2000), según la Encuesta de Población Activa

(EPA). Este ritmo de creación de puestos de trabajo favoreció una reducción de la tasa de paro del 7,59 por 100.

La región Centro ha participado, también, en esta favorable evolución durante el ejercicio 2001, creciendo a unas tasas reales del 3,08 por 100 (VAB) y 1,23 por 100 (VAB ph), ligeramente inferiores, no obstante, a las de la media nacional.

Entre sus comunidades se aprecia una nítida

CUADRO 2
COEFICIENTES DE LOCALIZACIÓN REGIONAL(*) (2000-2001)

	Castilla-La Mancha		Castilla y León		Extremadura		Madrid		Centro	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Agricultura.....	2,42	2,43	2,02	1,94	3,04	3,08	0,04	0,04	0,95	0,93
Industria.....	0,998	1,01	1,10	1,12	0,71	0,72	0,75	0,75	0,85	0,85
Construcción.....	1,37	1,35	1,06	1,08	1,29	1,23	0,91	0,91	1,03	1,01
Servicios.....	0,85	0,85	0,88	0,88	0,91	0,91	1,17	1,17	1,05	1,05

(*) Calculados, a precios de 1995, de la siguiente manera: $L_{ij} = (X_{ij}/X_j)/(X_i/X)$, donde X_{ij} es el VABpb del sector i en la región j ; X_j es el VABpb en la región j ; X_i es el VABpb del sector i para el conjunto de la nación; y X es el VABpb nacional, para todos los sectores.

Fuente: FUNCAS y elaboración propia.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DEL VABpb real y VABpb real ph (2000-2001) (variación porcentual)

	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Extremadura	Madrid	Centro	España
VABpb.....	2,75	2,66	2,42	3,37	3,08	3,12
— Agricultura.....	0,30	-4,00	0,87	2,00	-1,39	0,44
— Industria.....	2,59	3,50	2,38	1,90	2,45	2,11
— Construcción.....	5,26	6,00	1,66	7,20	6,15	7,27
— Servicios.....	2,80	2,90	2,95	3,30	3,16	3,11
Población.....	1,20	0,01	0,37	3,21	1,83	1,52
VABpb ph.....	1,54	2,64	2,04	0,16	1,23	1,57

Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

diferenciación en dos grupos: el constituido por la de Madrid (3,37 por 100), con un comportamiento más expansivo del VAB que el del Centro y que el de la economía española en su conjunto, como ya ocurriera en 2000; y el formado por las tres restantes: Castilla-La Mancha (2,75 por 100), Castilla y León (2,66 por 100) y Extremadura (2,42 por 100), con una ratio más baja que la de ambos espacios de referencia. Lo contrario sucede cuando la variable objeto de comparación es el VAB ph de Castilla y León y Extremadura. El de Castilla-La Mancha crece por encima del de la región Centro, pero a menor ritmo que el de la media nacional. El de Madrid, en cambio, apenas experimenta modificación alguna respecto al año anterior.

Por otra parte, el análisis de la evolución del crecimiento regional por sectores económicos y su comparación con la del ámbito nacional (cuadro 3) permite vislumbrar dónde se encuentran las bases del peor comportamiento de aquélla: en los sectores agrario (-1,39 por 100) y de la construcción (6,15 por 100). La evolución del sector servicios (3,16 por 100) fue muy similar, gracias a la variación de los de la Comunidad de Madrid; en tanto que la del industrial

registró un mayor dinamismo (2,45 por 100), al igual que en 2000.

Dentro de estas actividades, sobresale la caída experimentada por el sector agrario de Castilla y León (-4,00 por 100), como consecuencia de las adversas condiciones meteorológicas y epidemiológicas y los desfavorables resultados obtenidos por sus producciones de cereales (trigo, cebada y centeno, fundamentalmente) y de carne de bovino (debido al efecto provocado por la encefalopatía espongi-forme). Como contrapartida, aunque moderó en un 28,43 por 100 el avance de su actividad industrial respecto al año anterior, ante la persistente debilidad de la demanda externa, consiguió una tasa de crecimiento real (3,5 por 100) superior en un 66 por 100 a la de la media nacional.

Al igual que en la vertiente productiva, las variables laborales de la zona Centro moderaron sensiblemente sus resultados en 2001, a tenor de los principales indicadores del mercado de trabajo. No obstante, el balance final fue indudablemente positivo y de mayor intensidad que el del conjunto nacional.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO (2000-2001) (variación porcentual)

	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Extremadura	Madrid	Centro	España
Activos (1)	1,46	-0,24	-0,97	2,49	1,37	0,82
— Agricultura.....	3,97	4,07	2,22	-4,38	2,93	-2,25
— Industria.....	0,42	2,13	4,94	0,07	0,95	1,67
— Construcción.....	2,46	2,33	-1,45	3,10	2,16	6,05
— Servicios.....	1,99	0,33	-0,74	4,67	2,99	1,60
— No clasificables.....	-9,07	-21,15	-16,83	-19,69	-18,41	-16,60
Ocupados (1)	1,75	1,40	0,36	4,28	2,90	2,04
— Agricultura.....	3,15	3,25	0,39	5,07	2,71	-0,88
— Industria.....	-0,88	2,16	4,49	-1,06	0,09	1,20
— Construcción.....	3,00	2,05	0,43	4,81	3,26	6,13
— Servicios.....	2,09	6,97	-0,41	5,41	3,58	1,90
Parados (1)	-0,52	-10,46	-5,27	-11,07	-8,41	-6,64
— Agricultura.....	13,48	22,58	6,89	-68,46	4,51	-8,76
— Industria.....	16,20	1,58	7,68	21,10	13,53	8,18
— Construcción.....	-3,36	5,75	-6,98	-14,14	-6,95	5,37
— Servicios.....	0,88	-3,51	-2,82	-5,32	-3,70	-1,59
— No clasificables.....	-9,07	-21,15	-16,83	-19,69	-18,41	-16,60
Tasa de paro (1)	-1,90	-10,36	-4,24	-12,84	-9,70	-7,59
— Agricultura.....	9,24	17,73	4,59	-67,03	1,53	-6,68
— Industria.....	15,69	-0,50	2,62	20,90	12,44	6,46
— Construcción.....	-5,64	3,33	-5,60	-16,78	-8,96	-0,67
— Servicios.....	-1,14	-3,78	-2,07	-9,48	-6,46	-3,14
Productividad	0,98	1,24	2,05	-0,87	0,18	1,06
— Agricultura.....	-2,76	-7,02	0,47	-2,90	-3,99	1,33
— Industria.....	3,50	1,31	-2,02	3,00	2,36	0,90
— Construcción.....	2,20	3,87	1,23	2,28	2,80	1,07
— Servicios.....	0,69	2,19	3,37	-2,00	-0,41	1,19
Tasa de actividad	0,81	-0,11	-1,52	2,23	1,17	0,49

(1)Media anual.

Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

De esta forma, tomando como base la EPA (2), del Instituto Nacional de Estadística, su número de activos experimentó un crecimiento del 1,37 por 100 y el de ocupados, un 2,9 por 100, lo que dio lugar a una considerable reducción, tanto en su número de parados(8,41 por 100), como en su tasa de paro (9,7 por 100). Los servicios (3,58 por 100), particularmente en Castilla y León y Madrid, y la agricultura (2,71 por 100) lideraron la generación de empleo, en términos relativos, por encima de la media española; al contrario que la industria, cuyo progresivo debilitamiento condujo a un fuerte incremento en su número de parados (el 13,53 por 100; un 21 por 100, en Madrid; y un 16 por 100, en Castilla-La Mancha).

Su desglose por Comunidades Autónomas refleja, nuevamente, comportamientos relativamente diferentes entre ellas, dependiendo de la variable tomada en consideración.

Los mejores registros, por encima de la media nacional, se alcanzaron en la Comunidad de Madrid, tanto en el número de activos, como en la creación de empleo (87.145 nuevos puestos de trabajo, equivalentes al 78,66 por 100 de los del Centro) y (junto con Castilla y León) en la reducción del desempleo (tanto en términos absolutos como relativos). En el polo opuesto, bastante alejadas de los resultados nacionales, los peores comportamientos los tuvieron Castilla-La Mancha (por el fuerte incremento del de-

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DEL GASTO MEDIO (2000-2001)

	GASTO MEDIO POR PERSONA Y MES			
	Euros (1)		Tasa de valores(2)	
	2000	2001	2000	2001
Castilla-La Mancha....	1.350,53	1.427,02	15,06	5,66
Castilla y León.....	1.425,13	1.510,87	5,77	6,02
Extremadura	1.183,23	1.240,89	20,44	4,87
Madrid.....	1.922,99	2.019,83	12,27	5,04
Centro	1.470,47	1.549,65	12,76	5,38
España	1.557,96	1.689,28	9,67	8,43

(1) Media Anual; (2) Respecto al año anterior.

Fuente: INE y elaboración propia.

CUADRO 6
ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO (2000-2001)

	ÍNDICE GENERAL (BASE 1992)			
	Índice General		Porcentaje Variación Anual	
	Dic. 2000	Dic. 2001	2000	2001
Castilla-La Mancha....	133,08	136,15	4,1	2,3
Castilla y León.....	132,99	136,33	4,1	2,5
Extremadura	132,29	136,08	3,6	2,9
Madrid.....	131,34	134,59	3,9	2,5
España	133,37	136,98	4,0	2,7

Fuente: INE.

sempleo, sobre todo en las actividades industriales y agrarias), Extremadura (por la pérdida de activos y la reducida tasa de ocupados) y Castilla y León (por el considerable aumento del desempleo agrario).

Por otra parte, el análisis de la productividad aparente del factor trabajo permite extraer, en líneas generales, dos conclusiones al respecto (cuadros 1 y 4):

a) La del Centro mantiene su superioridad frente a la media nacional, tanto a nivel global (38.942 y 37.056 euros por ocupado, respectivamente) como sectorial. Su distribución territorial evidencia la mayor productividad de la Comunidad de Madrid, tanto a nivel medio (siguiendo la tónica de los dos años precedentes) como en los sectores industrial, construcción y de servicios; la de Castilla-La Mancha, en las actividades agrarias; y la de Castilla y León y Extremadura, en las industriales.

b) Al igual que ya ocurriera en 2000 y contra-

riamente a lo observado en el conjunto del país, apenas ha experimentado variación alguna en el año 2001, merced al mal comportamiento de la productividad agraria del conjunto del área regional (-3,99 por 100) y a pesar de los notables aumentos logrados por la industria (2,36 por 100) y la construcción (2,80 por 100), 2,6 veces superiores a la de sus correspondientes medias estatales. Sobresalen las tasas de variación de la productividad industrial de Castilla-La Mancha, de la construcción de Castilla y León y de los servicios de Extremadura; superiores, todas ellas, a las nacionales. Análogamente, pero por su signo negativo y consecuente retroceso en su nivel de desarrollo, las de la agricultura castellana y leonesa (-7 por 100), la industria extremeña (-2 por 100) y los servicios madrileños (-2 por 100).

Por último, es preciso señalar el inferior dinamismo mostrado por la tasa de actividad en los tres espacios analizados: autonómico, Centro y nacional, a pesar de la favorable evolución de la de estas dos últimas áreas geográficas y de la mayor intensidad observada en la del Centro, pudiéndose clasificar a sus cuatro comunidades constituyentes en dos grandes grupos, en función del sentido de los resultados obtenidos por ellas: (a) Madrid (2,23 por 100) y Castilla-La Mancha (0,81 por 100), de carácter positivo; y (b) Extremadura (-1,52 por 100) y Castilla y León (-0,11), negativo.

III. Evolución de precios y salarios

En España, el gasto medio por persona, uno de los indicadores de la demanda de consumo privado, experimentó un crecimiento anual (8,43 por 100) superior al del Centro (5,38 por 100), ascendiendo a 1.689,28 y 1.549,65 euros al mes (cuadro 5), respectivamente, en 2001. Lo mismo sucedió con el de sus cuatro Comunidades Autónomas. El gasto medio en Extremadura (1.240,89 euros), representó tan sólo el 73,5 por 100 de la media nacional. Por el contrario, el de Madrid (2.019,83 euros) superó ampliamente (un 19,6 por 100) el referido valor, según los datos recogidos en la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares que elabora el INE.

En cuanto al Índice de Precios de Consumo (IPC), la economía española cerró 2001 con una tasa de inflación del 2,7 por 100 (3), por debajo del nivel del año anterior, gracias al fuerte des-

CUADRO 7
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS (Base 2000)

	GANANCIA MEDIA POR TRABAJADOR Y MES (1)				GANANCIA MEDIA POR HORA EFECTIVA (1)			
	Euros(2)		Tasa de variación (3)		Euros(2)		Tasa de variación (3)	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Castilla-La Mancha.	1.139,44	1.164,34	1,4	2,2	7,92	8,13	1,9	2,7
Castilla y León.....	1.236,49	1.281,36	1,0	3,6	8,89	9,25	1,6	4,0
Extremadura.....	1.083,64	1.123,73	2,8	3,8	7,72	8,06	2,6	4,6
Madrid.....	1.594,82	1.644,74	3,3	3,1	11,20	11,60	3,1	3,5
Centro.....	1.263,60	1.303,54	2,2	3,2	8,93	9,26	2,3	3,7
España.....	1.326,41	1.372,38	2,3	3,5	9,47	9,83	2,4	3,8

(1) Incluidas horas extraordinarias y/o complementarias, gratificaciones extraordinarias y salarios en especie. (2) Media anual. (3) Respecto al año anterior.
Fuente: INE y elaboración propia.

censo de los precios de la energía y a la moderación de los de los alimentos no elaborados. En cambio, la denominada *inflación subyacente*, que representa con mayor claridad las tendencias del comportamiento de aquéllos, acumuló un aumento de 0,8 puntos y la situó en el 3,8 por 100, en el mes de diciembre (4). Este empeoramiento de la situación debe imputarse, prácticamente en su totalidad, a los precios de los alimentos elaborados, por cuanto los de los servicios contribuyeron a aligerar un poco su crecimiento.

Esta desaceleración de la inflación en 2001 ha sido generalizada en toda la región Centro, aunque se aprecian diferencias significativas entre las autonomías que la componen (cuadro 6). Castilla-La Mancha (2,3 por 100), Castilla y León (2,5 por 100) y Madrid (2,5 por 100) registraron tasas de inflación por debajo de la media nacional, contrastando con lo sucedido en la comunidad extremeña (2,9 por 100). Además, la primera de ellas fue la menos inflacionista de todo el país.

Finalmente, según el Índice de Costes Laborales (ICL) (5), del Instituto Nacional de Estadística, el salario medio en España ascendió, en 2001, a 1.372,38 euros al mes, incrementándose en un 3,5 por 100 respecto al año anterior (6). El salario medio por hora trabajada (9,83 euros) lo hizo a una tasa superior (3,8 por 100) (cuadro 7). En el Centro, tanto sus cuantías (1.303,54 euros por trabajador y mes y 9,26 euros por hora efectiva) como sus ritmos de crecimiento (3,2 y 3,7 por 100, respectivamente) fueron ligeramente más reducidos que los del territorio nacional.

Como en 2000, los salarios medios más altos se percibieron en la Comunidad de Madrid, con una ganancia media de 1.644,74 euros por trabajador y mes, mientras que los más bajos en la de Extremadura (1.123,73 euros). Lo mismo sucedió con el salario medio por hora trabajada. Las mayores tasas de variación anual de ambas variables, superiores a las nacionales, se localizaron, precisamente, en la última de las autonomías mencionadas, así como en la de Castilla y León.

IV. Evolución del comercio exterior

En España, el déficit comercial en 2001 (43.019 millones de euros) fue prácticamente igual al del año anterior (su tasa de variación descendió únicamente un 0,05 por 100), tras el fuerte avance experimentado por este desequilibrio en los tres años precedentes (Secretaría General de Comercio Exterior, 2002, p.10).

Siguiendo la tónica general de desaceleración del comercio internacional a lo largo del año, sus exportaciones se ralentizaron considerablemente y sólo crecieron nominalmente un 4,53 por 100 (7) (frente al 19,1 por 100 de 2000). Sus importaciones lo hicieron a una tasa del 3,34 por 100 (8) (el 22,3 por 100, en 2000) y su tasa de cobertura se situó en un 74,9 por 100, ocho décimas por encima de la de 2000.

Análogamente, el comercio exterior de la zona Centro, a juzgar por los resultados obtenidos en el año 2001 (cuadro 8), refleja, también, la debilidad mostrada por la demanda externa. Contribuyó con un 19,43 por 100 a las exporta-

CUADRO 8
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (2000-2001)
(Millones de euros)

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				SALDO NETO		TASA DE COBERTURA		
	2000	2001	Porc. s(España)	Variac.	2000	2001	Porc. s(España)	Variac.	2000	2001	Variac. 2001/00 (1)	2000	2001
				2001/00 (1)				2001/00 (1)					
Castilla-La Mancha.	1.844	1.966	1,53	6,62	3.249	3.692	2,15	13,63	-1.406	-1.726	22,76	56,76	53,25
Castilla y León.....	8.199	8.244	6,41	0,55	8.354	8.330	4,85	-0,29	-155	-86	-44,52	98,14	98,97
Extremadura.....	682	777	0,60	13,93	363	372	0,22	2,48	319	405	26,96	187,88	208,87
Madrid.....	13.721	14.020	10,90	2,18	40.322	40.922	23,83	1,49	-26.601	-26.902	1,13	34,03	34,26
Centro.....	24.445	25.007	19,43	2,30	52.288	53.316	31,05	1,97	-27.843	-28.309	1,67	46,75	46,90
España.....	123.100	128.672	100,00	4,53	166.138	171.691	100,00	3,34	-43.039	-43.019	-0,05	74,10	74,94

(1) En porcentaje.

Fuente: ICEX y elaboración propia.

ciones totales españolas y con el 31 por 100 a las importaciones.

El suave incremento de sus exportaciones (9) (2,3 por 100) e importaciones (1,97 por 100), muy alejado de los valores alcanzados por ambas variables en 2000 (17,6 y 16,6 por 100, respectivamente), en términos nominales, así lo atestiguan, a la par que evidencia su manifiesta inferioridad al del territorio nacional, como ya ocurriera en el ejercicio precedente. En cambio, su déficit comercial (el 65,8 por 100 del total estatal) creció cerca de un 2 por 100, mientras que su tasa de cobertura apenas sufrió variación alguna.

Su distribución por Comunidades Autónomas refleja, no obstante, comportamientos sustancialmente diferentes entre ellas, así como una nítida polarización espacial. Así, frente a la escasa participación de los flujos exteriores extremeños en el conjunto del área objeto de análisis, Madrid aglutina, por sí sola, el 56 por 100 de las exportaciones y el 77 por 100 de las importaciones totales regionales.

Extremadura y Castilla-La Mancha registraron las mayores tasas de variación de las exportaciones (13,93 y 6,62 por 100, respectivamente) y del déficit comercial de toda la zona Centro (el 26,96 y 22,76 por 100), muy por encima de la media nacional. La última de las referidas autonomías, con una especialización exportadora *fuerte* en alimentación, uno de los sectores más dinámicos de 2001, sobresalió, igualmente, por el elevado incremento de sus importaciones (13,63 por 100) y, consecuentemente, por el avance en su grado de internacionalización empresarial.

En cambio, Castilla y León, la segunda comunidad más importante del Centro, por su participación absoluta y relativa en los flujos comerciales de aquél, y con una especialización exportadora *fuerte* en automoción, como consecuencia de la ubicación de multinacionales en ella, redujo levemente su tasa de importaciones y fuertemente su déficit (un 44,52 por 100). Su ratio de cobertura (98,97 por 100) es, además, junto con la de Extremadura (208,87 por 100) muy superior a la española.

V. A modo de conclusión

Durante 2001 las economías de la región Centro moderaron el ritmo de expansión de la producción, la actividad y el empleo, siguiendo la evolución de la economía española en su conjunto. Sin embargo, teniendo en cuenta el contexto recesivo de su entorno, puede afirmarse, no obstante, que su balance final de resultados arroja un saldo indudablemente positivo.

Entre las principales partidas del activo se encuentran: el crecimiento de la población, VAB, VAB por habitante, tasas de actividad y empleo, así como de la productividad industrial, reflejo, sin duda, de la mejora de los procesos productivos y de la incorporación a ellos de los continuos avances tecnológicos; y la reducción del paro.

Entre las del pasivo: el mal comportamiento de la producción y la productividad agrarias, como consecuencia de la denominada *crisis de las vacas locas* y de las adversas condiciones

climáticas; el incremento de paro en el sector industrial; el crecimiento de los precios y salarios; y la debilidad del comercio exterior.

Por otra parte, el Centro, a pesar de cumplir con los requisitos indispensables para poder ser considerado como un eje económico, sigue sin configurarse todavía como un auténtico eje de desarrollo propiamente dicho: continua creciendo, en su conjunto, a un ritmo inferior al de la media nacional y mostrando evidencias de disparidades latentes en la estructura productiva de sus comunidades.

Dentro de estas últimas, la de Madrid sigue manteniendo viva su hegemonía en cuanto a densidad de población, VAB por persona, tasa de actividad y productividad, siendo, además, la que cuenta con una más baja tasa de paro. Por el contrario, la de Extremadura ofrece el inferior VAB por habitante, más reducida productividad y más elevada tasa de paro.

NOTAS

(*) Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid.

(1) Representa catorce veces la de la región Centro y ocho la de España.

(2) En 2002 presentará una serie de cambios metodológicos, destinados a mejorar su fiabilidad como instrumento estadístico del mercado de trabajo. Afectarán a tres ámbitos principales: las series de población utilizadas como base de la encuesta; la reponderación del peso específico de ciertos segmentos poblacionales; y la definición de paro, al objeto de su adaptación a la establecida en la normativa de la Unión Europea.

(3) En media anual alcanzó, no obstante, el 3,6 por 100, dos décimas por encima de la del año 2000 y el mayor valor desde 1995.

(4) Su media anual pasó del 2,5 por 100, en 2000, al 3,5 por 100, en 2001.

(5) Forma parte de los euroindicadores que la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat) exige a los países del

área euro, para analizar si la convergencia en términos reales se está produciendo entre los países y, en especial, si se tiende a una equiparación de los costes laborales por unidad de trabajo en Europa. Sustituye, desde 2001, a la anterior *Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios* que venía realizando el INE desde 1963, ampliando su información a la de los costes no salariales.

(6) Los asalariados quisieron recuperar su poder adquisitivo tras la espiral inflacionista que se puso en marcha a raíz de las subidas de los precios energéticos producidas durante 1999-2000 y se dispararon tanto las cláusulas de salvaguardia de los convenios colectivos firmados en el año 2000, como las peticiones de subidas en los nuevos convenios (Laborda, ob. cit., p.17).

(7) Los sectores más dinámicos fueron el de *alimentos* (con un crecimiento del 12,3 por 100) y el de *manufacturas de consumo* (10,3 por 100), particularmente el de los *artículos de confección* (14 por 100). El de los *bienes de equipo* permaneció prácticamente estancado (Secretaría General de Comercio Exterior, ob. cit., p.11).

(8) Las actividades en las que más progresaron las importaciones fueron las mismas que en las exportaciones: *alimentación* (12,1 por 100) y *manufacturas de consumo* (7,5 por 100). Dentro de las segundas, sobresalió el capítulo de la *confección*, ostentando, nuevamente, un notabilísimo protagonismo (14,1 por 100) (Secretaría General de Comercio Exterior, ob. cit. p. 12).

(9) No hay que olvidar que algunos de sus principales componentes, como la *alimentación* y el *automóvil*, por sus características intrínsecas, son muy dependientes de factores exógenos a sus propias industrias (la evolución de las condiciones climatológicas y el ciclo económico de los clientes) y hacen vulnerables a los espacios en los que predominan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Laborda, A. (2002): "Balance de la economía española en 2001 y perspectivas para 2002". *Cuadernos de Información Económica*, nº 166, enero / febrero, pp. 8-22.

Pedrosa Sanz, R. (2001): "Balance de la economía de la región Centro durante el año 2000: en el camino de la convergencia real". *Cuadernos de Información Económica*, nº 161, pp. 57-64.

Secretaría General de Comercio Exterior (2002): *El sector exterior en 2001*. Ministerio de Economía. Madrid.

Servicio de Estudios de La Caixa (2002), *Informe Mensual*, nº 244, febrero.

— (2002), *Informe Mensual*, nº 245, marzo.

ENTRE LA INDUSTRIA Y LA CONSTRUCCIÓN. LA ECONOMÍA DEL ARCO DEL MEDITERRÁNEO EN 2001

Andrés Pedreño
Paloma Taltavull(*)

Introducción

En uno de los últimos informes publicados por el Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook, marzo 2001) se analizaba la economía europea y sus previsiones y se afirmaba que su crecimiento era debido, principalmente, a la expansión de las economías del sur, especialmente la de España. La recesión era así matizada aceptando la mayor intensidad de expansión de la economía española. El Arco del Mediterráneo, región que supuso en 2001 el 44,6 por 100 del VAB total de la economía española, ha tenido un importante papel en este protagonismo de la economía española durante los años anteriores. Su posición actual es lo que se aborda en este artículo.

Al igual que en el resto de Europa, la intensidad de crecimiento económico español parece haberse ralentizado durante 2001 drásticamente, hasta un 3,12 por 100 según estima Funcas, ratio que, todavía, puede considerarse alto en comparación con el experimentado por nuestros socios. Una reducción tan importante en la expansión debe ser explicada necesariamente en términos la conjunción de distintos hechos que tienen efectos generales: un ciclo ya en su fase de recesión desde finales del pasado año, que ha generado la ralentización del consumo de las familias y de la inversión en bienes de equipo, una importante reducción en el consumo público (resultado de los acuerdos tomados en los Pactos de Estabilidad), y un inesperado shock externo, entre otros, como fue el impacto de los cambios drásticos en las condiciones económicas derivados de los sucesos del 11 de septiembre, a saber, en los flujos mundiales de inversión, de intercambios y de gasto derivados de él. Así, el crecimiento del VAB nacional estimado por Funcas es el resultado de la combinación de estos factores y su efecto sobre

los sectores productivos, habiendo generado un menor dinamismo en el sector agrícola (-0,55 por 100) e industrial (1,5 por 100) básicamente, pero no en el de servicios, a pesar de los efectos sobre el transporte de personas y el turismo que tuvieron los ataques a EEUU.

El contexto general parece ser especialmente sensible para la economía del Arco del Mediterráneo, fuertemente especializada en agricultura, industria y servicios y ampliamente abierta al exterior. Sin embargo, las estimaciones de Funcas muestran como se ha producido un notable crecimiento de esta región por encima de la media española (3,36 por 100 sobre el 3,12 por 100 nacional) debido fundamentalmente al dinamismo de dos de las comunidades integradas en él, como son la Comunidad Valenciana y Andalucía, siguiendo la tendencia de años anteriores. El hecho de que Murcia, con estructura productiva similar a la de la Comunidad Valenciana, presente variaciones sustancialmente menores que la media muestra la existencia de un desajuste económico que hay que analizar, a la vez que sorprende el impacto que haya podido tener este proceso general sobre Cataluña, principal motor industrial y exportador del Arco, donde el crecimiento ha sido menor que la media.

En los siguientes apartados se explican estos extremos y se analizan sus causas, teniendo como referente un entorno económico general caracterizado por, entre otros, una ralentización del consumo de las familias, un cambio de signo en la inversión en bienes de equipo, un retroceso del sector industrial, un menor dinamismo del comercio internacional y los efectos resultantes del cambio de la peseta al euro, los dos primeros como signos del cambio en el ciclo general desde principios de año, y los últimos como efecto inmediato del 11 de septiem-

bre, todo ello en un ámbito de creciente competencia en todos los mercados.

La posición del Arco en producción, empleo y productividad

Durante 2001 el VAB generado en el Arco del Mediterráneo alcanzó el 44,6 por 100 del total nacional, un 0,1 por 100 más que en el año anterior, y ocupó al 45,6 por 100 de los trabajadores en España (cuadro 1). Esta estructura media está caracterizada por un mayor peso de dos sectores, como son la agricultura y la industria (49,5 y 47,1 por 100 respectivamente) y una menor relevancia de los servicios (43,4 por 100). Esta especialización productiva mantiene las pautas preexistentes aunque, a lo largo de 2001, el VAB generado por todos los sectores salvo industria, han ganado posiciones dentro del total nacional. Este es el resultado de un crecimiento económico mayor que la media con una generación de empleo similar a la española (creció el 2,04 por 100), y que ha contribuido a aumentar los niveles de productividad del factor trabajo residente en el Arco alcanzando el 97,8 por 100 de la media nacional y a avanzar en convergencia.

Estas cifras en un período de desaceleración como el que ha experimentado la economía española durante el 2001 muestran la existencia de dinamismos dentro de la región asociados a las actividades productivas en las que el Arco está especializado. Estas actividades han sido, sin duda, la agricultura, la construcción y los servicios, aunque con distintos ritmos de crecimiento a lo largo de su geografía, donde las regiones del sur han sido más dinámicas.

En concreto, la actividad agrícola ha crecido muy por encima de la media en la Comunidad Valenciana (2 por 100), Murcia (1,5 por 100) y Andalucía (0,99 por 100), y ha decrecido en Cataluña (-0,55 por 100)(1), en un contexto de caída general en el VAB de esta actividad. Este es el único de los sectores en que la proporción de ocupación sobre la media nacional es inferior al peso de su VAB en el total español, lo que muestra la existencia de explotaciones con sistemas de producción intensivos en capital que generan una más alta productividad. Existe productividad mayor que la media en Andalucía pero también en la Comunidad Valenciana y Cataluña. Posiblemente, la extraordinaria expansión que está teniendo en el Arco el nuevo sistema de cultivos intensivos, de riego controlado

y cubiertos (al hilo de la demanda creciente procedente de Europa y de los efectos de la PAC), estén modificando las pautas de productividad tradicionales características de una agricultura extensiva con utilización masiva de mano de obra. Sin embargo, la potencialidad de la agricultura andaluza (el 30,6 por 100 del total español de VAB en este sector) parece compatible con el mantenimiento de sistemas tradicionales de producción (salvo en algunas regiones) especialmente en el 2001, como así parece mostrar el hecho de que un aumento reducido de su VAB (1,05 por 100) se ha producido con importantes crecimientos de la ocupación (7,43 por 100)(2), al igual que ha ocurrido en Murcia (1,5 por 100 y 4,91 por 100 respectivamente). Sin embargo, sí parece que la expansión agrícola más intensa de la Comunidad Valenciana ha seguido la pauta de sustitución de factores (empleo por capital) en la implantación de sistemas de cultivo con mayor requerimiento de tecnificación (la ocupación cayó un 9,26 por 100), proceso que también parece continuar en Cataluña.

El reflejo de esta particular evolución sobre los precios del deflactor muestra que el mayor componente de mano de obra de Andalucía redundante en mayores niveles de precios agrícolas en esta región (3,71 por 100 de crecimiento) frente al resto del existente en el Arco.

Existe, por tanto, un dinamismo común de la actividad agrícola en el Arco pero puesto de manifiesto a través de la convivencia de dos modelos dispares de producción (el de mayor componente tecnológico y el tradicional), que responden al impulso de la demanda creciente derivado de un proceso continuo de internacionalización. Esta demanda ha mantenido los ritmos de producción de determinados bienes por encima de la media nacional, principalmente carnes, pescados, lácteos, plantas vivas, frutas y hortalizas pero también de cereales y café en algunas regiones, como Andalucía, Murcia y Cataluña, muchos de ellos orientados a la exportación.

La evolución de la industria y la internacionalización de la economía

La pérdida de dinamismo en la demanda interna, la reducción en la intensidad inversora y el impacto de los sucesos internacionales han tenido un efecto negativo sobre el VAB del Arco similar a la media nacional, llevándole a crecer casi una décima por debajo del total de la eco-

CUADRO 1
PESO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL ARCO MEDITERRÁNEO. 2001
 En porcentaje s/total nacional de cada sector y porcentaje crecimiento 2001/2000

	CATALUÑA		C.VALENCIANA		MURCIA		ANDALUCÍA		ARCO MEDITERRÁNEO		ESPAÑA	Diferencias
									(A)		(B)	
VALOR AÑADIDO BRUTO												
	vab/tot	Δ 2001/2000	Δ 2001/2000	(a)-(b)								
TOTAL	18,68	2,72	10,24	4,07	2,28	3,07	13,41	3,78	44,61	3,36	3,12	0,24
Agricultura	7,28	-0,55	7,44	2,00	4,21	1,50	30,59	1,05	49,52	0,99	0,44	0,55
Industria	24,89	1,50	11,80	3,10	2,12	2,86	8,36	1,96	47,18	2,04	2,11	-0,07
Construcción	16,49	6,88	10,45	10,50	2,52	6,70	15,04	9,53	44,49	8,59	7,27	1,32
Servicios.....	17,70	2,90	9,89	3,70	2,16	2,80	13,65	3,79	43,41	3,36	3,11	0,24
OCUPADOS POR SECTORES												
	ocup s/tot nac	Δ 2001/2000	Δ 2001/2000	(a)-(b)								
TOTAL	16,74	-0,13	10,76	2,76	2,79	0,24	15,32	4,35	45,62	2,04	2,04	0,00
Agricultura	6,90	-2,28	7,06	-9,28	4,96	4,91	26,40	7,43	45,32	2,66	-0,88	3,55
Industria	24,41	3,69	13,01	1,92	2,58	3,13	9,54	1,20	49,54	2,71	1,20	1,51
Construcción	14,82	5,90	11,64	16,06	2,99	5,15	17,01	8,50	46,46	9,21	6,13	3,08
Servicios.....	15,72	-2,76	10,28	1,66	2,60	-2,47	15,67	3,66	44,26	0,47	1,90	-1,43
PRECIOS (DEFLACTOR DEL VAB)												
TOTAL		3,93		4,10		4,01		4,21		4,06	4,05	0,01
Agricultura		3,31		3,27		3,31		3,71		3,53	3,72	-0,19
Industria		3,04		3,15		3,02		3,27		3,12	3,01	0,11
Construcción		5,65		5,81		5,81		5,60		5,69	5,59	0,10
Servicios.....		4,05		4,18		4,05		4,09		4,09	4,12	-0,03
PRODUCTIVIDAD (en porcentaje sobre la productividad media española en cada sector)												
	prod s/tot nac	Δ 2001/2000	Δ 2001/2000									
TOTAL	111,58	2,86	95,18	1,28	81,65	2,82	87,49	-0,55	97,79	1,30	1,06	0,23
Agricultura	105,46	1,77	105,37	12,43	84,83	-3,25	115,88	-5,94	109,25	-1,63	1,33	-2,96
Industria	101,99	-2,11	90,68	1,16	82,36	-0,26	87,66	0,75	95,24	-0,65	0,90	-1,56
Construcción	111,27	0,92	89,74	-4,79	84,20	1,47	88,41	0,94	95,76	-0,56	1,08	-1,64
Servicios.....	112,64	5,82	96,20	2,01	83,37	5,41	87,13	0,12	98,07	2,87	1,19	1,67

Fuente: FUNCAS, INE.

nomía. En este sector también se muestra un distinto dinamismo entre comunidades integrantes del Arco, de manera que mientras las industrias localizadas en Cataluña han sido las más afectadas, con un crecimiento estimado por Funcas del VAB de un 1,5 por 100, las residentes en la Comunidad Valenciana y en Murcia han tenido un mejor comportamiento duplicando esta razón. (3 por 100 y 2,86 por 100 respectivamente). En conjunto, la creación de empleo ha sido más intensa que la de VAB(3), lo que implica que han sido actividades más intensivas en mano de obra las que han impulsado la producción.

Tradicionalmente, la estructura industrial del Arco ha concentrado las industrias con mayor componente tecnológico en Cataluña, básicamente dentro del cordón industrial de Barcelona(4), así como importantes sectores de manufactura tradicional muy internacionalizados, con especialización en fases determinadas de los procesos productivos, como las iniciales (tratamiento de materias primas) o algunas intermedias. Históricamente(5), este tipo de actividades han deslocalizado sus centros de producción(6) a lo largo del resto de las provincias catalanas y hacia el sur del Arco, pero manteniendo una intensa relación de intercambios y

transmisión de técnicas productivas que les ha interrelacionado en las distintas fases de crecimiento económico. La especialización en textiles, químicas o el papel, entre otras, guardan como característica común el ser intensivas en mano de obra. El mayor crecimiento del empleo sobre el VAB durante el 2001 se explicaría, así, por una intensificación en la producción de este grupo de manufacturas tradicionales en Cataluña, más competitivas (con precios que crecen por debajo de la media nacional), frente a las más avanzadas. Así, en un ámbito de reducción de la demanda, han sido las actividades con menores costes las que han mantenido su ritmo de producción.

Este argumento soportaría la explicación sobre el mayor crecimiento industrial de la Comunidad Valenciana (un 3,1 por 100 en una región con un sector que supone el 11,8 por 100 del total de VAB industrial español) y también el de Murcia (2,86 por 100). No obstante, el crecimiento valenciano, al igual que el de la industria andaluza, se produce con un aumento del empleo mucho menor (1,92 por 100 y 1,2 por 100 respectivamente), lo que hace referencia al mayor peso de industrias con mayor componente tecnológico en el VAB final. De hecho, las concentraciones industriales de la Comunidad Valenciana han visto aumentar la inversión en industrias avanzadas (industrias de precisión, ópticas, ordenadores..) e intermedias (automóviles), existentes o nuevas, como resultado de las ganancias derivadas de la mejora de las infraestructuras de comunicación y de los servicios a empresas, básicamente en el entorno industrial de Valencia. También existe en Andalucía una importante concentración industrial en Cádiz que explicaría similares resultados.

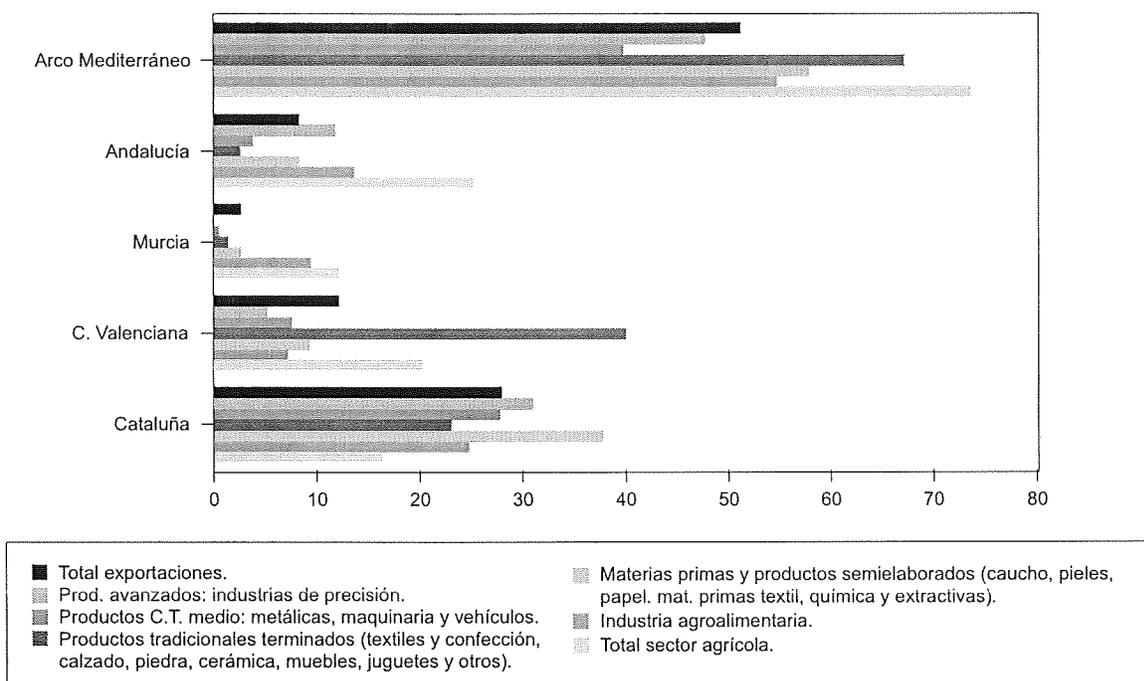
Una muestra de esta especialización en el Arco puede verse en el gráfico 1, en el que se representa la estructura de exportaciones en proporción al total nacional exportado, por grupos de productos, en los que se han agregado las partidas arancelarias según la clasificación general de los productos industriales (tradicionales, de componente tecnológico medio y avanzados). El gráfico refleja, también, los sectores según su grado de internacionalización. En él se observan, entre otras, las ventas al exterior de manufacturas avanzadas procedentes de Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana, exportando un 31 por 100, 11 por 100 y un 5 por 100 del total nacional respectivamente; la relevancia de los productos tradicionales,

cuya exportación está fuertemente concentrada en la Comunidad Valenciana (40 por 100 del total nacional de exportación) y de las producciones agrícolas de Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y Murcia, por orden de importancia en el total vendido al exterior.

El aspecto de la internacionalización de la economía del Arco es un factor fundamental para explicar su crecimiento económico y su mayor sensibilidad ante los cambios de coyuntura internacional, como se ha defendido desde este foro en anteriores ocasiones. El proceso de expansión en Europa y la diversificación de mercados de destino para los productos del Arco (así como la oportunidad de la apertura de redes de comercialización a actividades que con anterioridad estaban orientadas exclusivamente al mercado interior) ha podido contribuir al mantenimiento de la actividad industrial en las regiones vistas durante 2001. En el cuadro 2 se aporta información sobre la relevancia que tienen las exportaciones sobre el total del VAB generado en cada comunidad, sobre la procedencia de las exportaciones dentro de la región y sobre el crecimiento de éstas durante el año que se está analizando. En él se muestra un proceso creciente en la importancia de las exportaciones sobre el VAB (en 2001 supusieron el 24,4 por 100 del total de VAB del Arco), en todas las comunidades autónomas, de las que destaca Cataluña, con un 31,6 por 100 de su VAB total. Es desde esta Comunidad de donde se exporta más del 54 por 100 del total hacia el exterior, mientras que un 24 por 100 se envía desde la C. Valenciana, un 16,1 por 100 desde Andalucía y un 5,2 desde Murcia. Esta centralización existente en la actividad exportadora y sus servicios asociados en el norte del Arco (actividad portuaria, centros logísticos, infraestructuras de transporte preparadas, entre otros) está generando una expansión de Barcelona y Tarragona como sedes de exportación, como se ve en el cuadro, en detrimento del papel de otras áreas del sur como Valencia o Alicante, que pierden progresivamente peso en el total exportado.

Durante 2001, la expansión de las ventas al exterior del Arco ha casi duplicado las nacionales, creciendo un 8 por 100 (frente al 4,5 en España) con respecto al total del año anterior. Esta puede ser considerada una tasa importante, dado que esta cifra supera el crecimiento de períodos anteriores, a pesar de lo cual, el frenazo ha sido considerable, dado que en 2000 el ratio fue del 17,1 por 100 (cuadro 2, dos últimas

GRÁFICO 1
ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE LAS EXPORTACIONES EN EL ARCO DEL MEDITERRÁNEO
 En porcentaje sobre el total exportado en España



Fuente Icxex, Cámara de Comercio de Valencia y elaboración propia.

columnas). Las razones de esta evolución deben buscarse en los distintos condicionantes de las exportaciones, a saber, las ventajas en precios (precios relativos), la evolución del tipo de cambio y la renta exterior, entre los más importantes a los que debemos añadir, este año, el impacto del *shock* externo. El componente de precios relativos es muy importante, dada la mayor debilidad competitiva de las exportaciones en las que las regiones del Arco está especializado, compuestas por productos agrícolas y manufacturas tradicionales, aunque muchas de ellas son bienes intermedios. En este sentido, la mayor dependencia de la mano de obra dificulta el juego competitivo, aunque aparentemente, durante 2001 las estrategias de expansión de mercados, la diversificación del producto, la especialización intraindustrial y la todavía existente ventaja en precios, han podido jugar un papel favorecedor de las exportaciones del Arco. Tampoco hay que olvidar, el efecto precio que supone el progresivo debilitamiento del cambio del euro frente al dólar durante todo el año, especialmente en su impacto sobre las ventas con destino fuera de la Unión Europea o las definidas en dólares.

Estas cifras no parecen mostrar los efectos del *shock* del 11 de septiembre sobre las exportaciones hasta el mes de diciembre. Sí se observa, sin embargo (gráfico 2), que las exportaciones catalanas y valencianas han aumentado entre septiembre y noviembre, lo que parece sugerir la existencia de una desviación de comercio en los flujos extraeuropeos que les ha permitido a ocupar momentáneamente nichos de mercado vacantes en Europa.

En resumen, el sector industrial ha experimentado en gran medida el impacto de la fase recesiva del ciclo económico suavizando el ritmo de producción. No obstante, en las regiones donde la actividad se encuentra concentrada más en productos tradicionales, con una creciente especialización intraindustrial, han mantenido ritmos relevantes de expansión asociadas a estos sectores(7). Por otro lado, el sur ha ido aprovechando las ventajas de localización derivadas de las mejores infraestructuras, y se están desarrollando actividades con mayor componente tecnológico y presencia internacional, aunque todavía de manera insuficiente como para modificar las pautas de productividad industrial existentes.

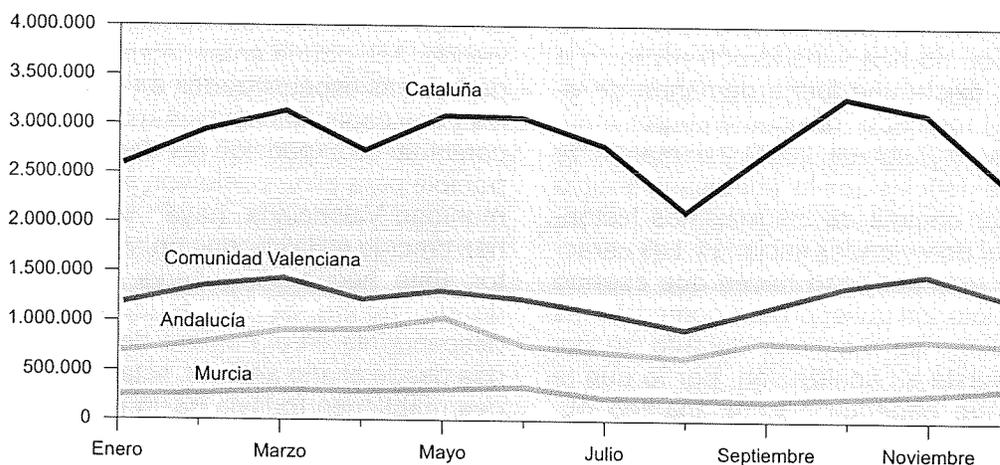
CUADRO 2
LA RELEVANCIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA DEL ARCO DEL MEDITERRÁNEO
(Exportaciones)

PROVINCIA/COMUNIDAD	AÑO 1998		AÑO 1999		AÑO 2000		AÑO 2001		Porcentaje variación de las exportaciones del Arco del Mediterráneo	
ARANCEL	VALOR	Porcentaje s/VAB en	Porcentaje 2000/1999	Porcentaje 2001/2000						
	Porcentaje s/total arco	Plas. corr.								
CATALUÑA.....	53,6	26,9	52,8	25,6	54,2	29,0	54,7	31,6	20,15	9,02
— Barcelona.....	44,9	22,6	44,3	21,5	45,2	24,2	45,9	26,5	19,69	9,52
— Tarragona.....	4,6	2,3	4,5	2,2	5,0	2,6	4,6	2,7	27,85	0,41
— Lérida.....	1,0	0,5	1,0	0,5	1,0	0,5	1,1	0,6	20,06	13,28
— Gerona.....	3,0	1,5	3,0	1,5	3,0	1,6	3,2	1,8	15,34	14,20
COM. VALENCIANA.....	25,9	24,4	26,0	23,6	25,0	24,5	24,0	25,4	12,51	3,86
— Alicante.....	6,5	6,1	6,2	5,7	5,8	5,7	5,7	6,1	8,78	6,65
— Castellón.....	5,3	5,0	5,4	4,9	5,5	5,4	5,4	5,7	18,20	5,55
— Valencia.....	14,1	13,3	14,3	13,0	13,7	13,4	12,9	13,7	11,96	2,00
MURCIA.....	5,0	21,5	5,1	21,1	5,2	22,9	5,2	25,0	17,69	9,38
ANDALUCÍA.....	15,5	12,2	16,0	12,0	15,7	12,0	16,1	13,2	14,65	10,70
— Almería.....	2,1	1,7	1,9	1,4	1,9	1,5	2,0	1,6	18,20	10,16
— Cádiz.....	4,3	3,4	5,5	4,1	4,9	3,8	5,1	4,2	4,49	11,29
— Córdoba.....	0,9	0,7	1,0	0,7	1,0	0,8	1,0	0,9	21,16	13,53
— Granada.....	0,6	0,5	0,6	0,4	0,7	0,5	1,4	1,2	32,12	134,64
— Huelva.....	2,4	1,9	2,5	1,9	2,4	1,8	2,2	1,8	8,93	2,50
— Jaén.....	1,0	0,8	0,8	0,6	1,0	0,8	0,8	0,7	41,84	-13,15
— Málaga.....	1,0	0,8	1,1	0,8	1,3	1,0	1,3	1,0	39,90	3,04
— Sevilla.....	3,1	2,5	2,6	1,9	2,5	1,9	2,3	1,9	13,40	-2,58
ARCO MEDITERRÁNEO.....	100,0	21,9	100,0	21,1	100,0	22,6		24,4	17,16	8,01
ESPAÑA.....		19,1		18,4		20,3		21,2	19,12	4,53

% Arco/España

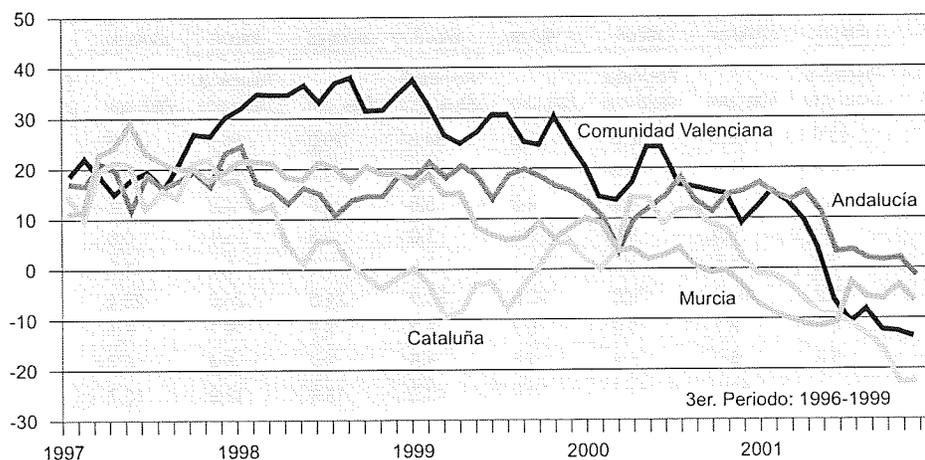
Fuente: ICEX, Cámara de Comercio de Valencia y elaboración propia

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES EN VALOR DEL ARCO DEL MEDITERRÁNEO POR MESES. 2001
(En miles)



Fuente: ICEX, Cámara de Comercio de Valencia y elaboración propia.

GRÁFICO 3
CICLO DE EDIFICACIÓN EN EL ARCO DEL MEDITERRÁNEO
(En porcentaje de variación anual s/ serie suavizada mediante medias móviles de 12 meses)



Fuente: MFOM.

El dinamismo de la construcción y sus razones

Por cuarto año consecutivo, el sector de la construcción presenta elevadas tasas de crecimiento con tasas por encima de la media española de más de un punto (8,59 por 100 frente a 7,27 por 100) según las estimaciones de Funcas, convirtiéndose, en este año, en el principal motor de la economía del Arco. De nuevo las dos comunidades líderes son la Comunidad Valenciana y Andalucía (10,5 por 100 y 9,53 por 100) mientras que Murcia y Cataluña crecen a ritmos nada despreciables del 6,88 por 100 y 6,7 por 100 respectivamente. Las razones de esta expansión no han variado con respecto a las de 2000: existe una fuerte demanda de viviendas en el mercado, básicamente por motivos de inversión (Taltavull, 2001) y demanda de segundas residencias que ha impulsado el ciclo edificatorio por encima de los máximos históricos en el total de viviendas iniciadas. Las características de esta actividad hacen que cuando se inicia el ciclo (se invierte para comenzar las obras) su efecto se mantiene durante un período largo hasta su finalización, por lo que la actividad sigue generando valor añadido durante ese período después de haber sido computado el inicio en las estadísticas de viviendas.

Así, podría entenderse que a pesar de que

los factores que impulsan la demanda residencial se hayan ralentizado durante 2001, a saber, menor ritmo de crecimiento en la renta disponible (tanto en España como en los países clientes, básicamente Europeos), una elevación de los precios residenciales, una mayor inestabilidad en el empleo, caída en el consumo o el aumento en el endeudamiento familiar, entre otros, otros factores seguirían actuando a favor de la decisión de compra de la vivienda, como son las negativas condiciones en la bolsa como alternativa de inversión, los bajos tipos de interés hipotecarios y las perspectivas del cambio del patrón monetario, que bien pueden haber adelantado las decisiones futuras de compra de vivienda. Así, podría entenderse que las comunidades más especializadas en áreas residenciales y con capacidad de (y mayor demanda para) continuar su expansión (es decir, con suelo disponible para ello), como son Andalucía y la Comunidad Valenciana, hayan sido las que más han crecido en la aportación al VAB de este sector. Este hecho se observa en el gráfico 3, donde, dentro de una tendencia claramente descendente en el número de viviendas iniciadas desde el año anterior, estas dos comunidades mantienen todavía hasta mitad de año, ritmos positivos de nuevas obras, mientras que Murcia y Cataluña experimentan reducciones reales de las nuevas viviendas desde principios de 2001, lo que redundará progresivamente en

CUADRO 3
EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ARCO DEL MEDITERRÁNEO
En % anual de variación. Medias anuales(*)

	GASTO REALIZADO POR LAS EMPRESAS			PRECIOS DE LAS VIVIENDAS	COSTES DE CONSTRUCCIÓN	
	VIVIENDA	EDIF.NO RESIDENCIAL	OBRA CIVIL		EDIFICACIÓN	OBRA CIVIL
<i>ANDALUCÍA</i>						
2000.....	19,94	3,25	-0,09	12,77		
2001.....	8,24	-13,53	4,06	16,03		
<i>CATALUÑA</i>						
2000.....	5,38	3,72	-6,97	15,59		
2001.....	-4,41	10,94	5,17	16,04		
<i>COMUNIDAD VALENCIANA</i>						
2000.....	9,98	-2,85	7,50	13,18		
2001.....	10,10	18,58	10,63	12,61		
<i>MURCIA</i>						
2000.....	5,07	-16,37	36,26	12,05		
2001.....	17,64	-0,34	24,73	16,53		
<i>ÁRCO DEL MEDITERRÁNEO</i>						
2000.....	9,92	0,67	0,40	-		
2001.....	3,56	5,31	6,96	-		
<i>ESPAÑA</i>						
2000.....	7,32	7,37	5,92	14,45	4,38	13,05
2001.....	6,35	5,73	10,88	15,52	-0,26	-5,16

(*) Datos de 2001 hasta el tercer trimestre
Fuente: MFOM.

una menor intensidad de la actividad en construcción computable en el valor añadido.

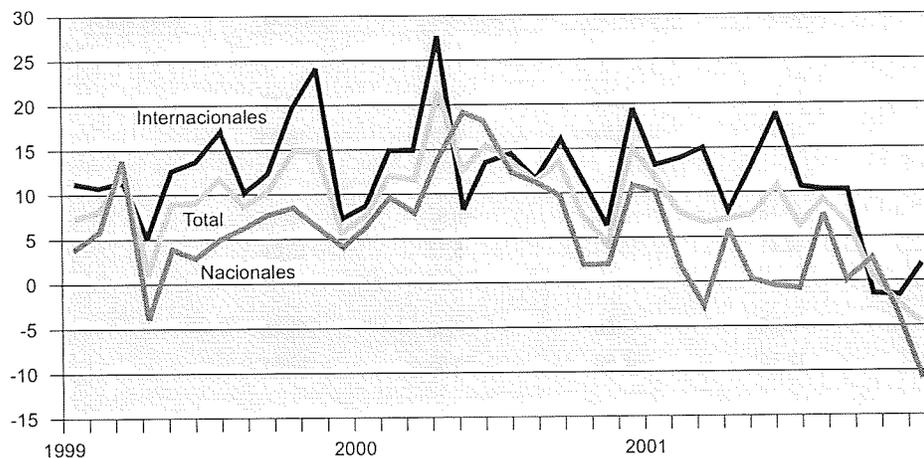
Por su parte, el segundo gran subsector explicativo del VAB de la construcción es la obra civil. Durante 2001, el gasto real en construcción de infraestructuras ha sido dispar. Podría decirse que la única comunidad en la que la cantidad de gasto ha crecido de forma estable ha sido la Comunidad Valenciana, cambiando de signo en las otras tres a lo largo del año, de manera que este componente ha podido respaldar el crecimiento de la construcción en esta región y en Murcia (cuadro 3), pero no tanto en Cataluña y Andalucía.

Un indicador de referencia para estimar cual de los componentes ha tenido mayor protagonismo en el VAB, es la productividad. Las actividades de obra civil son más intensivas en tecnología y las de edificación lo son en mano de obra, por lo que aquellas comunidades donde la construcción de viviendas es más relevante, presentan también productividades menores

que la media y dificultades para hacer crecer este indicador. Así, la Comunidad Valenciana ha visto decrecer la productividad de construcción un -4,79 por 100 (cuadro 1), a pesar de haber aumentado la ocupación en este sector un 16 por 100, lo cual es un indicio de concentración en actividades muy manualizadas, es decir, en edificación. Este resultado, junto con un índice mayor de precios, muestra como en realidad la edificación es el motor del sector en esta comunidad, tanto en viviendas como en edificios no residenciales (que han crecido un 18,6 por 100 en industriales y almacenes) y las cifras de gasto en obra civil no parecen aportar ganancias de productividad ni un diferencial sustancial de valor añadido en relación con el comportamiento en las otras comunidades (cuadro 3).

Algo similar ocurre en Andalucía, en que la expansión del VAB de construcción es el resultado, sobre todo, de la actividad en el sector de edificación y de una débil recuperación del gasto en infraestructuras.

GRÁFICO 4
TRÁFICO AÉREO DE PASAJEROS EN EL ARCO DEL MEDITERRÁNEO
(En porcentaje de variación anual)



Fuente: MFOM.

La intensidad de demanda que ha experimentado el mercado residencial en el Arco se ve reflejada en la evolución de sus precios(8). Salvo en Cataluña, los precios de las viviendas son sustancialmente inferiores a la media y solían crecer por debajo de ella durante los últimos años. En 2001 las comunidades de Andalucía, Murcia y Cataluña han superado el listón del 16 por 100, aunque no la Comunidad Valenciana, razón quizás por la que su expansión haya sido mayor en términos reales.

Los servicios

El sector servicios del Arco ha sido el segundo sector en crecimiento durante 2001, con un 3,36 por 100, lo que significa un 0,24 por 100 por encima de la media española. Esto se produce con un pequeño aumento de los ocupados totales en el sector (0,47 por 100), muy por debajo del crecimiento ocurrido en España (1,9 por 100), lo cual ha tenido como resultado la destrucción real de ocupación en este sector en dos comunidades, Cataluña (-2,76 por 100) y Murcia (-2,47 por 100), y como efecto, un aumento sustancial de la productividad media en los servicios (un 2,87 por 100). Son la Comunidad Valenciana y Andalucía las que experimentan una expansión mayor de este sector, de un 3,7 por 100 y 3,8 por 100 respectivamente, aunque con un modelo de empleo distinto como así

parece mostrar la mayor expansión de la población ocupada en la segunda (3,66 por 100 de crecimiento) frente a la de la primera (1,66 por 100), lo que redundará en ganancias de productividad menores que en las otras dos comunidades por efecto directo de la evolución en la ocupación. Este distinto modelo deja entrever la mayor especialización de los servicios andaluces en actividades con fuerte dependencia de la mano de obra, mientras parece ocurrir lo contrario en la Comunidad Valenciana. Esta información refrenda la tendencia ya detectada dos años atrás en la expansión de los servicios de mercado, vinculados con el resto de actividades productivas, en el Arco, especialmente en la Comunidad Valenciana. Transporte (mercancías y pasajeros) y servicios a empresas, junto con el sector turístico, contribuyen a las mayores tasas de crecimiento vistas.

Las características de especialización en servicios del Arco (*de mercado* en el norte pero *de no mercado* en el sur) permiten comprender la reducción en la ocupación de este sector en Cataluña, relacionada con la caída en la actividad de las empresas a las que facturan (industriales básicamente), y en Murcia (con las empresas agrícolas e industria agroalimentaria), así como la mayor expansión en la Comunidad Valenciana (mayor dinamismo industrial, agrícola y a pesar del menor dinamismo exportador

en comparación con las otras regiones). En Andalucía, la expansión está asociada a la extensión de los servicios de no mercado, al transporte de mercancías y al turismo básicamente.

Uno de los impactos iniciales del 11 de septiembre fue sobre el sector de transporte aeronáutico. En el Arco del Mediterráneo (gráfico 4) puede verse como la reducción de pasajeros fue inmediata y drástica ya en septiembre en internacionales aunque duró escasamente dos meses(9). La evolución de los pasajeros internacionales refleja bien la relevancia del turismo internacional en el Arco durante todo el 2001, creciendo a tasas superiores al 10 por 100, en una tendencia mantenida con gran estabilidad y ausencia de estacionalidad. Esta evolución se vió truncada tras los ataques a EEUU, aunque podría haber producido efectos muy negativos si éstos hubieran tenido lugar algunos meses antes.

Algunas conclusiones y reflexiones

El arco del Mediterráneo en una región con elevado peso económico en el contexto español pero que todavía adolece de un grado de integración suficiente para desarrollar toda su potencialidad. Ha sido a lo largo de 2001, en un entorno de recesión, cuando las economías con mayor debilidad productiva (dependientes del sector primario, con industria caracterizada por manufacturas muy sensibles a los shocks externos por su elevada apertura al exterior y con una débil estructura de servicios) han mostrado una capacidad de crecimiento contraria a las tendencias generales. Esta reacción no es debida en exclusiva al mejor comportamiento de un solo sector. Más bien al contrario, casi todas las actividades, salvo la industria, han presentado mayores dinamismos que la media española; incluso parte del sector secundario tradicional ha manifestado un notable crecimiento en las regiones del sur. Los menores ritmos de expansión se han producido en Cataluña, que por su potencialidad, ha arrastrado a la baja las tasas medias de expansión del Arco.

Aparentemente, la evolución del Arco muestra la incorporación de transformaciones que pueden acelerar la integración económica ausente desde hace décadas, destacando los servicios en expansión, las explotaciones agrícolas más especializadas en nuevos sistemas más tecnificados, amplia y crecientemente abiertos al exterior, la producción industrial especializada

en bienes intermedios y tradicionales con sistemas alternativos de competencia, el desarrollo de productos con componente tecnológico más avanzados, y una importante demanda de localización con un gran componente exterior, de inversión y segundas residencias (protagonista del espectacular ciclo edificatorio), entre otros. Todo ello hace que los cambios en las fórmulas de vida y mercado se estén produciendo de manera rápida y no exento de desajustes.

Estos desajustes proceden de la propia especialización productiva, muy intensiva en mano de obra (y fuertemente generadora de empleo), con gran sensibilidad ante cambios en los mercados y con una menor capacidad de ganar competitividad, lo que tiene su reflejo en la evolución de los precios. La expansión en la localización industrial y residencial requiere además de infraestructuras y equipamientos de los que el Arco, especialmente hacia el sur, es carente. La sensibilidad que tiene esta economía a la disponibilidad de infraestructuras es notable, multiplicando por mucho su actividad productiva cuando se producen inversiones en vías de comunicación (un buen ejemplo es la Comunidad Valenciana). Así, es recomendable mantener y aumentar la dotación de medios que permitan interconectar el dinamismo económico y empresarial del Arco dentro de él y con el resto de España, y no retrasar más inversiones importantes, como las ferroviarias, que mejorarían en mucho su capacidad de crecimiento económico.

NOTAS

(*) Universidad de Alicante.

(1) A pesar de lo cual sus exportaciones de productos agrícolas han aumentado por encima del 20 por 100.

(2) De hecho, la productividad agrícola en Andalucía ha pasado de ser un 124,8 por 100 de la nacional en 2000 a un 115,88 por 100 en 2001, como resultado del mayor aumento en la ocupación sobre el valor añadido final.

(3) También lo es el peso de la ocupación industrial sobre el total español, 49,54 por 100, y el del VAB, 47,18 por 100.

(4) Como así se explica siguiendo los principios de localización industrial, en los que las fuerzas centrípetas generarían la concentración de las industrias más avanzadas en los clusters con estas características, aprovechando las ventajas derivadas de los efectos externos sobre cualificación de mano de obra, transmisión de conocimientos, accesibilidad a servicios específicos para estas empresas y por cercanía o accesibilidad con los mercados de consumo. Fernández-Otheo, 1997.

(5) Algunos trabajos datan el desarrollo de cluster de manufacturas en las regiones de Alicante como resultado de la inten-

sa relación entre las industrias incipientes locales y las catalanas cien años atrás. Un buen ejemplo es Torró, Lluís, 2000, *La industria textil en la comarca de l'Aloia*, Tesis Doctoral. Universidad de Alicante.

(6) Fuerzas centrífuga que tiende a localizar la actividad industrial en regiones con ventajas en costes (mano de obra y suelo industrial) y buena accesibilidad por la existencia de vías de comunicación con los mercados.

(7) Un ejemplo se encuentra en la caída generalizada de la actividad en el sector del mueble, pero el crecimiento en textiles, caucho y plásticos, químicas, entre otras, localizadas en focos industriales muy repartidos a lo largo del Arco.

(8) En el corto plazo, el exceso de demanda tiene un impacto directo sobre los precios de las viviendas como consecuencia de su sistema endógeno de equilibrio, en el cual la oferta es quasi-fija.

(9) Más intensa fue la caída en viajeros nacionales así como en aeronaves, que vino a sumarse a una tendencia ya decreciente durante todo el 2001.

BIBLIOGRAFÍA

- Auriol Martín, J. y Velasco Pérez, R., "La economía andaluza en 1997", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 132/133, 1998, págs. 28-34.
- Banco de España, *Boletín Económico*, 4º trimestre 2001.
- Buisán, A (1997), "Exportación de turismo: ineficiencias y perspectivas", *La economía española en el camino de la convergencia europea*, Civitas págs. 81-100.
- Cámara de Comercio de Valencia, Base de datos de Comercio Exterior (ICEX).
- Fernández-Otheo, C., (1998), "Efectos de la moneda única sobre la inversión directa exterior en la Unión Europea", *La Economía Española ante una nueva moneda: el euro*, págs. 101-130.
- , "Efectos de la moneda única sobre la inversión directa exterior en la Unión Europea", *La Economía Española ante una nueva moneda: el euro*, págs. 101-130, 1998.
- FMI, *World Economic Outlook*, 2º Semester, 2000.
- Fujita, M.; Krugman, P, y Venables, A., "The Spatial Economy Cities", *Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusset, 1999.
- FUNCAS, "Arco Mediterráneo", *Papeles de Economía Española*, núm. 11, Madrid, 1992.
- , Estadísticas sobre VAB de las Comunidades Autónomas.
- INE, *Boletín Estadístico*.
- Martín Rodríguez, M. (1999), "Disparidades regionales: Perspectiva histórica y europea", *España, Economía: Ante el siglo XXI*, Espasa Calpe, Madrid, págs. 483-506.
- Martínez-Ros, E., y Salas, V. (1999), "Principales rasgos de los sectores innovadores en España. Una explotación de la Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas", *Papeles de Economía Española*, núm. 81, FIES, págs. 104-114.
- Merino de Lucas, F., y Moreno Martín, L. (1996), "Actividad comercial en el exterior de las empresas manufactureras españolas y estrategias de diferenciación del producto", *Papeles de Economía Española*, núm. 66, págs. 107-123.
- Ministerio de Fomento, *Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción*.
- , *Estadísticas de Edificación y Vivienda*.
- , *Estadísticas de tráfico aeroportuario Comercial*. <http://www.mfom.es>
- Molero, J. (1999), "Las ventajas tecnológicas relativas y la internacionalización de la economía española", *Papeles de Economía Española*, núm. 81, FIES, págs. 58-74.
- Pedreño, A., y Taltavull, P., "El Arco Mediterráneo ante el 2000: ¿Ruta o frontera de la expansión económica europea?", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 155, FUNCAS, Madrid, 2000.
- Pedreño, A., y Taltavull, P., "Suave evolución de la economía valenciana, 1998", *Cuadernos de Información Económica*, num. 147, FUNCAS, Madrid, 1999, págs. 145-153.
- Taltavull, P., "Development Activity Leaderhip and Geographic Areas in Spain", *Journal of Property Investment and Finance*, vol 18(3). 2000.
- , *Economía de la Construcción*, Civitas, Madrid, 2001.
- Torró, Lluís, "La industria textil en la comarca de l'Aloia", Tesis Doctoral. Universidad de Alicante, 2000.

LA CORNISA CANTÁBRICA: DESACELERACIÓN Y CONVERGENCIA

José Villaverde Castro(*)

La desaceleración económica que ha afectado a la economía mundial y, por ende, a la economía española, también se ha dejado sentir en el norte del país. En efecto, la Cornisa Cantábrica —ese mosaico verde formado por Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco— ha visto reducido su ritmo de crecimiento durante 2001, pese a lo cual, y ésta es la paradoja, logró limar algo sus diferencias de desarrollo frente al conjunto nacional. Como veremos más adelante, sin embargo, esta convergencia real no ofrece muchos motivos de júbilo salvo, quizás, en el caso de Cantabria, comunidad autónoma que, aún viéndose afectada por el debilitamiento general de la actividad productiva, ha podido capear el temporal con más fortuna que las tres regiones restantes.

La Cornisa Cantábrica, ocupando un territorio que representa algo más del 10 por 100 del total nacional, aporta en torno al 16 por 100 de su población y el 15 por 100 de su VAB, lo que indica que, en términos relativos, es una zona densamente poblada pero menos desarrollada y productiva que la media española (cuadro 1); de hecho, sólo el País Vasco supera netamente los registros nacionales, mientras que, en el extremo opuesto, Galicia se encuentra bastante alejada de los mismos. Desde el punto de vista de las estructuras productiva y ocupacional, las principales diferencias entre la Cornisa y España se manifiestan en los sectores industrial y de servicios: pese a todos los avatares sufridos, la Cornisa Cantábrica mantiene una actividad industrial superior a la española, sucediendo todo lo contrario en el terreno de los servicios. En una perspectiva interregional, las disparidades y semejanzas entre las cuatro comunidades norteñas —tanto en lo que afecta a niveles de desarrollo y evolución económica como a su configuración estructural— son notables, por lo que es preciso insistir en que, sin constituir un bloque homogéneo, sí que hay elementos que aconsejan considerarlas como tal, al menos desde una perspectiva analítica.

1. La actividad económica se desacelera

Pese a los negros nubarrones que se cernieron sobre el Cantábrico en el último tramo de 2001, como consecuencia de la ¿crisis? económica mundial, el comportamiento de las economías norteñas ha sido más que satisfactorio, ya que cerraron el año con un crecimiento medio del VAB del 2,9 por 100 (cuadro 2). Ciertamente esto supone una desaceleración importante en comparación con el crecimiento del año anterior y cierto, también, que tal desaceleración se ha dejado sentir de forma generalizada en las cuatro comunidades autónomas, pero no lo es menos que, como a escala nacional, la magnitud de la misma ha sido bastante menos intensa de lo que inicialmente se temía.

Un examen de los principales rasgos económicos de la Cornisa Cantábrica durante 2001 nos lleva a destacar los siguientes:

1. Manteniendo una trayectoria que, lamentablemente, es común a la de años anteriores, la Cornisa Cantábrica anotó un crecimiento de su VAB inferior al nacional (las estimaciones de FUNCAS sitúan este último en el 3,1 por 100, dos décimas por encima de las del INE), ahondando así en esa pérdida de peso específico que, por su continuidad, hace tiempo que se ha vuelto preocupante.

2. No todas las comunidades, sin embargo, se han mantenido en esta tónica, que se encuentra fuertemente influida por los pobres registros alcanzados en Asturias. Por el contrario, Cantabria ha vuelto, un año más, a ser la región más dinámica, sobrepasando en tres décimas a la media nacional; por su parte, el País Vasco —que, pese a todos los avatares, continúa dando muestras de una gran vitalidad— se ha mantenido en torno a la media, mientras que Galicia se encuentra algo más alejada de la misma.

3. El menor crecimiento generalizado del

CUADRO 1
MAGNITUDES BÁSICAS. 2001

	Galicia	Asturias	Cantabria	País Vasco	CC	España	CC/E
Superficie (1).....	29.575	10.604	5.321	7.234	52.734	504.782	10,4
Población	2.732.926	1.075.329	537.606	2.101.478	6.447.339	41.116.842	15,7
Densidad (2).....	92,4	101,4	101,0	290,5	122,3	81,5	150,1
VAB (3)	35.931	14.535	7.890	38.505	96.860	651.767	14,9
VABph (4).....	13.147	13.516	14.675	18.323	15.023	15.852	94,8
Productividad (4).....	36.389	43.569	40.731	47.648	41.701	44.133	94,5
Empleo (5).....	987,4	333,6	193,7	808,1	2.322,7	14.768,2	15,7
Estructura del VAB							
Agricultura y Pesca.....	2,7	4,6	6,7	1,8	4,0	4,1	97,6
Industria	23,7	21,6	20,3	31,0	25,2	20,5	122,9
Construcción	10,5	10,3	10,8	7,6	9,5	9,5	100,0
Servicios	63,1	63,5	62,2	59,5	61,4	65,8	93,3
Estructura del empleo							
Agricultura y Pesca.....	15,7	7,7	7,4	1,8	9,0	6,6	136,4
Industria	19,2	20,1	20,4	28,6	22,7	19,7	115,2
Construcción	12,0	11,2	12,1	8,9	10,8	11,4	94,7
Servicios	53,1	61,1	60,1	60,7	57,5	62,2	92,4

Nota: (1) En kilómetros cuadrados; (2) Habitantes por kilómetro cuadrado; (3) Millones de euros de 2001; (4) Euros de 2001; (5) Miles de personas. Todas las demás magnitudes están expresadas en porcentajes (sobre el VAB, el empleo o la población activa); CC = Cornisa Cantábrica; E = España
Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DEL VAB Y VAB POR HABITANTE
(Tasas de crecimiento, 2000-2001)

	Galicia	Asturias	Cantabria	País Vasco	CC	España
VAB Agricultura y Pesca.....	1,0	4,2	0,7	13,1	3,4	0,4
VAB Industria.....	2,8	-0,6	1,5	2,9	2,3	2,1
VAB Construcción.....	3,9	10,4	10,2	7,3	6,6	7,3
VAB Servicios.....	2,7	2,5	3,4	2,5	2,6	3,1
VAB Total	2,7	2,4	3,4	3,1	2,9	3,1
Población	0,0	-0,1	1,2	0,1	0,1	1,5
VAB por habitante.....	2,7	2,5	2,2	3,0	2,7	1,6
Precios (1)	2,6	2,4	3,0	3,4	n.d.	2,7
Salarios (2).....	5,3	4,9	1,7	3,7	n.d.	4,4

Notas: (1) = IPC; (2) = Coste laboral por trabajador y mes; n.d. = No disponible.
Fuente: INE, estimaciones de FUNCAS y elaboración propia.

VAB se ha sustentado, en parte, en la caída en el ritmo de crecimiento del comercio exterior, caída que ha sido más intensa en la Cornisa —merced, sobre todo, al fuerte deterioro vasco— que en España (cuadro 3).

4. Un aspecto sorprendente en el acontecer cotidiano de la Cornisa Cantábrica es su mermodinámico demográfico, mucho menor incluso que el ya de por sí reducido que se experimenta en la esfera nacional. Siendo esto así, no sorprende que el VAB per cápita de la zona

siga recortando diferencias frente al español, por lo que se puede decir que se ha seguido avanzando por la senda de la convergencia. Ahora bien, dada su endeble razón de ser, en ningún caso debe ser interpretado este avance de forma positiva, pues denota más un fracaso demográfico que un éxito económico; no obstante, y para ser honestos, hay que señalar que la situación de Cantabria es la que más podría asimilarse a una interpretación favorable de la mencionada convergencia, ya que, aunque la población hubiese crecido al mismo ritmo que

CajaSur, clientes con corazón



*Medio millón
de asistentes
a Actividades
Culturales*

*1.500 millones
en Programas para
la Recuperación
del Patrimonio
Histórico Artístico*

*Más de
100.000
Acciones
de carácter
Asistencial*

*Más de
700 millones
en Proyectos
Sanitarios y
de Investigación*

*Cerca de
1.200.000
Actuaciones
en Juventud
y Deporte*

www.cajasur.es

 **CajaSur**



IMAGENES DE UNA BUENA OBRA

A través de su **Obra Social**, las Cajas de Ahorros destinan parte de sus beneficios a mejorar el entorno y la calidad de vida de todos los españoles: Creación y mantenimiento de centros, fomento de la cultura, asistencia a las personas mayores, apoyo a la investigación y a la enseñanza, asistencia a personas con discapacidad y dependencia, concesión de becas, Conservación y Restauración del Patrimonio histórico artístico y del medio ambiente, etc....

En 1999, invirtieron **más de 139.000 millones** de pesetas, de los cuales **más de 67.000** se destinaron a actividades relacionadas con la cultura y el Patrimonio artístico.

Cajas de Ahorros. Eficientes en la Gestión, solidarias con la Sociedad.



CUADRO 3
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

		M/VAB	X/VAB	(X-M)/VAB	(X+M)/VAB
Galicia	2000	26,2	24,5	-1,7	50,7
	2001	26,1	25,8	-0,3	51,9
Asturias	2000	14,2	12,2	-2,0	26,5
	2001	14,1	10,8	-3,3	24,9
Cantabria	2000	19,4	19,6	0,2	39,0
	2001	20,6	19,3	-1,3	39,9
País Vasco.....	2000	28,2	31,9	3,7	60,1
	2001	25,7	29,1	3,4	54,7
Cornisa Cantábrica..	2000	24,6	25,2	0,5	49,8
	2001	23,7	24,3	0,6	48,0
España.....	2000	27,4	20,3	-7,1	47,6
	2001	26,3	19,7	-6,6	46,1

Nota: M = Importaciones, X = Exportaciones
Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, estimaciones de FUNCAS y elaboración propia.

en España (lo hizo, sin embargo, por debajo), la región montañesa también habría mejorado su registro relativo.

5. La desaceleración productiva ha dejado su impronta, asimismo, sobre la evolución de los precios. Éstos, al igual que en España, se han moderado en la Cornisa Cantábrica, especialmente en Galicia y Asturias y, en mucha menor medida, en Cantabria y el País Vasco. En todo caso, los precios no estuvieron del todo controlados (las tensiones de fondo siguieron actuando), hecho que hizo perder a la zona algo de competitividad tanto frente a los socios europeos como, en menor medida, frente al resto del país.

6. En contra de lo que pudiera parecer, la desaceleración productiva no tuvo reflejo (al menos no de forma elocuente) en la evolución de los costes laborales, ni en España ni en las comunidades cantábricas. La única comunidad en la que realmente se notó la moderación fue Cantabria, circunstancia que, de alguna manera, se ha tenido que dejar sentir positivamente en la región y que, en parte, puede ser responsable de su mayor dinamismo productivo.

Al descender en nuestro análisis a la esfera sectorial, los resultados de la Cornisa son ambivalentes, pues aunque es cierto que en el todavía pujante (al menos en términos relativos) sector industrial los resultados fueron algo mejores que en España, no lo es menos que en el sector que tiene más peso específico (el terciario) las

diferencias negativas frente al conjunto nacional fueron notables. En contrapartida, el sector de la construcción mantuvo un elevado índice de actividad, bien que algo menor que el español y que el registrado en la zona el año anterior; por último, hay que destacar que el sector primario se mostró muy expansivo, aunque los buenos resultados de 2001 no lo son tanto si tenemos en cuenta el retroceso sufrido durante el año anterior.

Por comunidades autónomas, la evolución sectorial ha sido bastante dispar, excepto en los servicios, donde el grado de homogeneidad ha sido relativamente elevado. En las actividades primarias, sobresale el fuerte crecimiento vasco, que se contraponen al muy débil de Cantabria; a fuer de honestos, hemos de reconocer que no tenemos una explicación convincente para esta fuerte disparidad cuando, aparentemente al menos, las semejanzas estructurales en este sector son muy fuertes entre las dos comunidades limítrofes. En el sector secundario, las disparidades interregionales también fueron importantes, siendo de nuevo el País Vasco la comunidad más dinámica, mientras que Asturias, con graves problemas de desindustrialización, sufrió un descenso de su actividad en términos reales. Por último, también se cosecharon diferencias notables en la construcción, pese a lo cual este sector se comportó bastante bien de forma generalizada.

2. El mercado de trabajo: más empleo, menos paro

La reducción en el ritmo de crecimiento de la Cornisa Cantábrica ha tenido su reflejo en el mercado de trabajo (cuadro 4), en particular en la evolución de las poblaciones activa y ocupada: en la primera, porque se anotó un descenso de 0,5 puntos porcentuales, que contrasta sobremanera con el crecimiento del 2,5 por 100 del año anterior; y, en la segunda, porque, pese a haber aumentado un 1,1 por 100 el volumen de empleo, el ritmo fue sensiblemente menor que el del año precedente. En la esfera del desempleo, sin embargo, las cosas rodaron bastante bien para la Cornisa, ya que la velocidad de caída del mismo (9,7 por 100) no sólo fue superior a la de 2000 sino que, además, sobrepasó con claridad a la experimentada en España.

Por comunidades autónomas, las discrepan-

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS, OCUPADOS Y PARADOS
(Tasas de crecimiento, 2000-2001)

	A	I	C	S	SNA	Total
Activos						
Galicia	-13,0	7,4	0,3	1,1	-11,7	-1,0
Asturias	-17,5	-6,5	-2,5	4,2	-26,2	-2,9
Cantabria	10,1	3,5	7,2	11,6	-4,1	8,3
País Vasco	11,2	-1,6	1,2	0,3	-11,5	-0,6
CC	-11,0	1,2	0,7	2,1	-13,9	-0,5
España	-2,3	1,7	6,1	1,6	-16,6	0,8
Ocupados						
Galicia	-12,4	8,1	1,5	1,3	0,0	0,1
Asturias	-17,1	-4,5	2,5	4,9	0,0	0,6
Cantabria	8,5	3,3	8,9	11,7	0,0	9,3
País Vasco	6,8	-0,8	1,1	1,1	0,0	0,7
CC	-10,8	2,0	2,2	2,6	0,0	1,1
España	-0,9	1,2	6,1	1,9	0,0	2,0
Parados						
Galicia	-31,2	0,7	-8,8	-0,9	-11,7	-7,4
Asturias	-43,6	-32,6	-34,0	-2,0	-26,2	-20,0
Cantabria	83,3	6,4	-13,5	10,3	-4,1	1,9
País Vasco	345,7	-17,0	2,7	-9,1	-11,5	-9,9
CC	-17,7	-9,7	-11,8	-3,0	-13,9	-9,7
España	-8,8	8,2	5,4	-1,6	-16,6	-6,6

Nota: A = Agricultura, I = Industria, C = Construcción, S = Servicios y SNA = Sin empleo anterior
Fuente: INE (Encuesta de población activa) y elaboración propia.

cias fueron más pronunciadas que en la vertiente productiva. En el terreno de la población activa, sólo Cantabria anotó un crecimiento importante, mientras que las otras tres regiones sufrieron descensos absolutos, que fueron especialmente intensos en Asturias. Aunque con registros globales positivos, la historia se repite en el frente de la ocupación: Galicia, Asturias y País Vasco apenas vieron modificado sus respectivos volúmenes de empleo, mientras que, por el contrario, Cantabria creó puestos de trabajo a un ritmo muy fuerte (superior, incluso, al del año anterior). Con este tipo de desarrollo no debe sorprender que, en materia de desempleo, las cosas hayan rodado en la dirección contraria a la de las otras dos magnitudes: Cantabria experimentó un pequeño incremento (que no parece preocupante dada su génesis), al tiempo que gallegos, asturianos y vascos vieron reducidas sus cifras de parados, haciéndolo de forma especial en el caso asturiano.

Desde el punto de vista sectorial, hay algunas concomitancias entre lo sucedido en la Cornisa y lo acaecido en España, en particular en el sector primario, aunque siempre con resultados más abultados (tanto en lo positivo como en lo

negativo) para la zona cantábrica (cuadro 4). En los sectores industrial y de la construcción lo más relevante es el descenso del paro en la Cornisa (sustentado en buena medida en los registros asturianos) y el aumento en España. Por último, el sector servicios se mostró en las tres vertientes analizadas (activos, ocupados y parados) más dinámico en la Cornisa que en el conjunto del país, lo que, de consolidarse en los próximos años, denotaría muy buenos augurios.

Al pasar de las magnitudes absolutas a las relativas, la mayoría de las conclusiones antes apuntadas se mantienen, aunque hay algunas que cambian (cuadro 5). Entre las primeras, lo más llamativo es el desencuentro en materia de tasas de actividad, que no sólo son mayores en España que en la Cornisa Cantábrica sino que, además, ampliaron las diferencias a lo largo de 2001; solamente Cantabria, como era de esperar, mejoró considerablemente su nivel, pese a lo cual sigue estando por debajo del nacional. También en lo concerniente a las tasas de paro las regiones norteñas se comportaron, en conjunto, mejor que España, repitiéndose en buena medida lo dicho al examinar la evolución del de-

CUADRO 5
TASAS DE ACTIVIDAD Y TASAS DE PARO

		Tasas de actividad	A	I	Tasas de paro C	S	Total
Niveles							
Galicia.....	2000	49,8	3,2	9,0	11,3	9,6	14,8
	2001	49,2	2,6	8,5	10,3	9,4	13,8
Asturias.....	2000	43,6	1,7	7,0	13,7	9,8	17,0
	2001	42,5	1,2	5,0	9,3	9,3	14,0
Cantabria.....	2000	45,9	2,2	5,6	7,9	8,4	13,7
	2001	49,5	3,7	5,8	6,4	8,3	12,9
País Vasco.....	2000	52,1	1,3	5,3	7,7	8,0	12,2
	2001	51,8	5,2	4,5	7,8	7,3	11,1
CC.....	2000	49,2	2,9	6,9	10,4	9,0	14,2
	2001	48,9	2,7	6,1	9,1	8,5	12,9
España.....	2000	51,3	17,4	6,8	10,4	8,6	14,1
	2001	51,6	16,2	7,2	10,3	8,3	13,0
Variación porcentual (2000-2001)							
Galicia.....		-1,2	-20,9	-6,2	-9,1	-2,0	-6,4
Asturias.....		-2,6	-31,7	-27,9	-32,3	-6,0	-17,6
Cantabria.....		8,0	66,4	2,8	-19,3	-1,1	-5,9
País Vasco.....		-0,4	300,9	-15,6	1,5	-9,4	-9,4
CC.....		-0,4	-7,6	-10,7	-12,4	-5,0	-9,3
España.....		0,5	-6,6	6,4	-0,7	-3,1	-7,4

Notas y Fuentes: Idem. cuadro 4.

empleo en términos absolutos; como consecuencia de ello, las tasas de ambas zonas se han aproximado hasta ser, en 2001, prácticamente iguales. Entre las conclusiones que cambian, merece la pena destacar el fuerte aumento de las tasas de paro en el sector primario vasco y cántabro, bien que el bajo nivel de una y otra hace que tal variación sea, en el fondo, escasamente significativa.

3. La productividad laboral: avance lento

Entre otros, uno de los retos pendientes de las economías de la Cornisa Cantábrica es el que se manifiesta en el ámbito de la productividad laboral, ya que, al igual que en años anteriores, la misma se sitúa varios puntos porcentuales por debajo de la nacional (cuadro 6). Dado que la brecha entre el VAB per cápita de la Cornisa y el del conjunto del país es sustancialmente la misma que la de la productividad, se sigue que —salvo aumentos significativos de la tasa de ocupación en las regiones cántabras— será muy difícil acortar el primero si no lo hace previamente el segundo; ello requiere, naturalmente, un mayor volumen de inversión en factores tales como el capital humano y tecnológico, además del público; y, también, como no,

una cierta reorientación de la actividad productiva, ya que la mayor (y abultada) diferencia relativa entre las productividades de la Cornisa y España se manifiesta en un solo sector, el primario.

Únicamente el País Vasco logra alcanzar niveles de productividad superiores a la media nacional, mientras que Asturias ronda la misma, y Cantabria y Galicia se alejan considerablemente de ella. El caso cántabro es particularmente llamativo ya que, en el año 2000, su productividad era bastante pareja a la española; sin embargo, la fuerte creación de empleo que tuvo lugar durante 2001, de la que hemos dado cuenta previamente, ha originado, al no venir acompañada de un crecimiento similar del VAB, una fuerte merma en su productividad relativa; ésta, además, ha sido compartida por todos los sectores productivos, con la única salvedad de la construcción, que mantuvo los mismo niveles del año anterior.

El caso vasco sobresale, sin embargo, por el motivo contrario. Siendo la región con mayor productividad relativa media, no sólo logró mejorar sus registros durante 2001 sino que, además, lo hizo en prácticamente todos los sectores, pues sólo en el de los servicios la mejoría

CUADRO 6
PRODUCTIVIDAD DEL FACTOR TRABAJO

		Agricultura y Pesca	Industria	Construcción	Servicios	Total
Relativa (España = 100)						
Galicia.....	2000	49,0	89,0	88,5	91,2	81,3
	2001	55,9	83,7	89,5	91,3	82,5
Asturias.....	2000	44,5	108,6	105,3	100,1	98,1
	2001	55,5	111,9	111,9	96,4	98,7
Cantabria.....	2000	100,0	96,9	93,8	100,9	98,7
	2001	92,1	94,1	93,8	92,2	92,3
País Vasco.....	2000	174,5	109,6	105,8	99,9	106,7
	2001	181,9	112,4	111,1	100,0	108,0
CC.....	2000	58,4	101,5	96,4	96,6	93,9
	2001	66,9	100,7	99,4	95,4	94,5
Tasa de cto. (2000-2001)						
Galicia.....		19,9	-2,2	8,0	5,4	6,7
Asturias.....		31,0	7,1	13,4	1,5	5,8
Cantabria.....		-3,1	0,9	6,7	-3,8	-1,7
País Vasco.....		9,6	6,6	12,0	5,5	6,4
Cornisa.....		20,4	3,1	10,0	4,1	5,8
España.....		5,1	3,9	6,7	5,4	5,2

Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

fue marginal. Los mejores resultados evolutivos fueron cosechados, sin embargo, por la comunidad gallega (aumentó su productividad un 6,7 por 100), si bien es cierto que, al partir del nivel absoluto más bajo, tenía más fácil su superación, cosa que sucedió, sobre todo, en los sectores primario y de la construcción; en la industria, por el contrario la región experimentó un retroceso, absoluto y relativo, que pone de manifiesto sus debilidades estructurales.

4. A modo de epílogo

Aún cuando el ejercicio económico de 2001 ha sido, finalmente, mucho menos aciago de lo que se temía en el último trimestre del año —la desaceleración, en efecto, ha sido bastante benigna—, la Cornisa Cantábrica no termina de marcar un ritmo de actividad que le permita recuperar antiguas posiciones de privilegio en el mapa regional español. Salvo en el caso de Cantabria, que en los últimos años parece haber iniciado un cierto (aunque muy tímido) despegue, la economía de las regiones norteñas se enfrenta a serias dificultades de distinta naturaleza: en el País Vasco, líder natural por su potencialidad y fuerte capacidad empresarial, las circunstancias políticas de todos conocidas están cobrando, entre otros, un tributo económico (coste de oportunidad) demasiado alto durante demasiado tiempo que coarta el desarrollo de

grandes proyectos. En Asturias, la tradicional dependencia del sector público parece haber lastrado la capacidad de iniciativa de su sociedad, haciendo que la economía funcione más a impulsos de la actividad nacional que de la propia, por lo que la economía asturiana continúa yendo a remolque de la española. Finalmente, Galicia, pese a ser la comunidad más extensa y poblada de toda la Cornisa, sigue actuando como el furgón de cola de la misma, quizás por la falta de articulación que existe entre algunos centros costeros muy pujantes (Vigo es el ejemplo por antonomasia) y un interior excesivamente tradicional y poco emprendedor.

Con estos mimbres, ¿qué puede depararnos el año en curso? Aunque jugar a profeta nunca ha sido un buen oficio, pues se corre el grave riesgo de verse desmentido inmediatamente por la realidad, mucho nos tememos que, en términos relativos, el año 2002 vaya a ser una repetición de 2001 y de años anteriores; esto es, previsiblemente, Cantabria y País Vasco alcanzarán resultados similares o ligeramente mejores que los del conjunto nacional, mientras que Galicia y Asturias seguirán mostrando un menor grado de dinamismo. Si, como se espera, la reactivación económica norteamericana y europea se produce a lo largo del año —la segunda más lentamente que la primera—, cabría esperar también un cierto repunte de la misma en la Cornisa Cantábrica, aunque será difícil que, a la

postre, se logren mejores registros globales que durante 2001.

Para mejorar la situación relativa, para lograr que la Cornisa se convierta de nuevo en un verdadero eje de crecimiento hacen falta que se cumplan, cuando menos, dos requisitos: en primer lugar, que las comunicaciones internas mejoren considerablemente, algo en lo que se está avanzando de forma ininterrumpida, pero a un ritmo tan lento que no se ve cuando podremos contar con vías de comunicación rápidas (por carretera y ferrocarril) que unan todos los grandes núcleos de la Cornisa; y, en segundo lugar y quizás de forma más necesaria que la primera, que se establezcan sólidos elementos de cooperación institucional, empresarial y de todo

tipo entre las cuatro comunidades, que hagan que la Cornisa, como tal, empiece a tener un peso específico y vida propia dentro la España de las Autonomías. Aunque somos conscientes de que hay algunas iniciativas institucionales al respecto, éstas parecen ser de muy poco calado y llevarse a cabo más por cubrir apariencias que por otra cosa; los reinos de taifas funcionan más de lo debido y el resultado es que ... la falta de unión implica, necesariamente, debilidad.

NOTA

(*) Universidad de Cantabria.

LA ECONOMÍA BALEAR EN EL AÑO 2001

Eugeni Aguiló Y Esteban Bardolet(*)

1. Crecimiento económico, mercado de trabajo e inflación

Los resultados económicos del año 2001 en Baleares ponen en evidencia una importante desaceleración del ritmo de actividad después de un largo periodo de extraordinario crecimiento no sólo en términos absolutos sino también cuando se comparan con las ya elevadas tasas de expansión tanto en el ámbito español como europeo. Cabe señalar que esta desaceleración ya se vino produciendo durante el año 2001 con anterioridad a los acontecimientos del 11 de Setiembre de enorme repercusión e la economía en su conjunto, aunque especialmente en el turismo.

Las estimaciones de crecimiento del PIB para el año 2001 han sido del 2,87 por 100 según la Fundación FIES. Esta cifra que coincide con la ofrecida por la Cámara de Comercio, se sitúa a un nivel equidistante de la ofrecida por el Govern de las Illes Balears, 3,2 por 100, y la más pesimista de la Asociación de Confederaciones Empresariales de Baleares (CAEB) que se sitúa en el 2,2 por 100. La Caja de Ahorros de Baleares "Sa Nostra" estima una expansión del PIB para el año 2001 del 2,6 por 100. Por primera vez en muchos años, la economía balear muestra unos resultados agregados peores que los de la Economía Española aunque solo sea en una pocas décimas. Por islas, Menorca ha sido la isla con una evolución más destacable, siendo su crecimiento del 3,5 por 100, mientras que Mallorca e Ibiza-Formentera han registrado unas tasas del 2,8 por 100 y del 2,6 por 100 respectivamente, debido precisamente a su mayor dependencia del turismo alemán.

A pesar de la evidente relentización en la generación de PIB, el *mercado laboral* presenta un gran dinamismo, lo que ha provocado una fuerte corriente inmigratoria en 2001, cifrada en unos 30.000 nuevos residentes. La ocupación media ha crecido un 3,8 por 100, solo unas déci-

mas inferior a las obtenidas en el año 2000, lo que ha permitido alcanzar un record histórico de afiliados a la Seguridad Social cifrable en 384.313 afiliados Sin embargo la estacionalidad de la actividad económica queda patente si comparamos la cifra máxima de ocupados en Julio 2001 de 408 mil y la mínima de 339 mil en Diciembre. Esta diferencia de 70 personas entre temporadas turísticas alta y baja se cubre con unas 60 mil personas llegadas de fuera de Baleares (trabajo de temporada) y unas 10 mil del paro. El *paro* a fines de año registra la desaceleración del ciclo más la fuerte caída de la actividad por motivo de la estacionalidad turística, quedando la tasa en un 9,3 por 100 (7,1 por 100 en 2000). La cifra de parados, afectada a fines de año por la menor actividad constructora, se acercó a los 33 mil (24 mil en 2000). Sin embargo la tasa media anual de Baleares era del 5,7 por 100 frente al 12,9 por 100 de España, todavía la posición más baja por CC.AA., según la EPA.

La *inflación* en Baleares en 2001 presenta un grave problema de desviación sistemática por encima de la media nacional. Baleares tuvo un 3,8 por 100 interanual en 2000 y un 3,7 por 100 en 2001, mientras que España registraba un 4 por 100 y un 2,7 por 100 respectivamente. La diferencia es de 1 punto porcentual en 2001 y Baleares ha sido la C.A. más inflacionista del Estado. Los capítulos del IPC más inflacionistas fueron: la enseñanza (7,8 por 100), la vivienda (7,2 por 100), los alimentos y bebidas no alcohólicas (6,1 por 100) y los hoteles, bares y restaurantes (6 por 100). Paradójicamente fueron los transportes (-2 por 100) y las Comunicaciones (-2,7 por 100). Si bien tradicionalmente los costes de la insularidad han repercutido en el IPC de Baleares, erosionando la competitividad empresarial, con los nuevos datos del IPC del 2001 parece evidente que hay otros factores que inciden negativamente en los costes de producción y que merecen una atención urgente., los únicos capítulos que presentaron

una baja, dentro del contexto insular de Baleares.

2. La demanda interna y externa

La *demanda interna* de Baleares sigue cayendo, pero sólo moderadamente dada la todavía buena situación del mercado laboral, siendo todavía superior a la española. Así, el consumo se mantiene en un 3,2 por 100 (3,6 por 100 en 2000), mientras que la inversión sufre una fuerte caída del 4 por 100 (10 por 100 en 2000). La *demanda exterior* de Baleares ha descendido por segundo año debido a los menores ingresos turísticos, a pesar del ligero aumento de las exportaciones por aduanas. Sin embargo en términos nominales los ingresos turísticos se sitúan algo por encima del 2000 superando el billón de ptas. Si en 2000, por primera vez desde 1993, los ingresos turísticos se redujeron en un -1,2 por 100 en 2001 se llega al 2,1 por 100. Ello es el resultado de un menor número de estancias del orden del -3 por 100 (consecuencia de menos llegadas con un 1,5 por 100 y una menor estancia media con un -2 por 100), y de un mayor gasto real per capita y día del 1 por 100. La caída más importante por nacionalidades ha sido la alemana, la más numerosa en Baleares (33 por 100).

3. Los sectores productivos

Por el lado de la oferta, los sectores productivos presentan la siguiente evolución en 2001:

— *Sector primario*: la agricultura y ganadería sufren una caída de su producción de cerca del 2 por 100 (las estimaciones de otras instituciones la sitúan incluso bastante por encima de esta cifra) debido a la persistencia de la sequía, a las epidemias ganaderas y a las recientes pérdidas por un temporal de viento de consecuencias catastróficas sobre el arbolado y algunas producciones (cítricos y patata). El sector primario contribuye sólo con un 1,2 por 100 a la generación del PIB pero si se le sumara el 1,8 por 100 de la producción agroalimentaria (dentro del sector industrial) se alcanzaría un 3 por 100. A pesar de este bajo porcentaje, este sector es clave para la continuidad del tejido social de Baleares y para la conservación de su paisaje como atractivo turístico.

— *Sector secundario*, integrado por la indus-

tria que contribuye con un 9 por 100 al PIB y por la construcción que lo hace con un 10 por 100. La *industria* ha continuado por la senda de crecimientos moderados, en este año del 1,5 por 100 (2,6 por 100 en 2000), gracias al impulso de la construcción en los subsectores que dependen de ella, del citado subsector agroalimentario y de otros subsectores semiartesanales como el del calzado. Por el contrario, la piel y la bisutería siguen con problemas. Según Sa Nostra creció un 3,3 por 100 y para la CAEB un 3,9 por 100. Los costes de insularidad siguen incidiendo mucho en el sector industrial, en especial por la insuficiente aplicación del Régimen Especial de Baleares, creado en 1998 para aplicar medidas compensatorias. La *construcción* ha desacelerado mucho su ritmo desde el 2000 (9 por 100) hasta el fin del 2001, llegando a un todavía notable 7 por 100 anual, aunque con malas perspectivas para el 2002 por la moratoria urbanística de Mallorca (en vigor desde Julio 2001 hasta un plazo máximo que terminará en Enero del 2004). Según Sa Nostra, creció sólo un 5,5 por 100, mientras que para la CAEB fue un 8,8 por 100. En 2001 hubo una menor demanda de hipotecas para la adquisición de viviendas pero siguió el fuerte ritmo de aumento de precios (18,9 por 100, el más elevado de España), que en lugar de deprimir el mercado inmobiliario parece estimularlo por la escasez de suelo urbanizable disponible en el futuro (teniendo en cuenta además las moratorias vigentes y el incremento de población residente). Las grandes obras públicas han ido finalizando durante 2001.

— *Sector servicios*: este sector contribuye con un 80 por 100 al PIB balear, siendo estimada en un 60 por 100 la parte que corresponde al turismo directa e indirectamente. Si bien el turismo, en sus actividades directas (30 por 100 de PIB), registró unos menores ingresos del orden del 2 por 100, el conjunto de las *otras actividades* del sector (50 por 100 del PIB, incluyendo los servicios públicos, financieros y a las empresas, el comercio, los transportes y las actividades generadas indirectamente por el turismo) consiguió aumentar su producción por encima del 4 por 100, llegándose a un resultado sectorial de aumento del 2,7 por 100 (4,1 por 100 en 2000). Hay que matizar que el comercio destinado al turismo (zonas turísticas) es el que más ha notado la disminución de ingresos turísticos en 2002. Según Sa Nostra el sector servicios creció un 2,3 por 100, para la Cámara de Comercio un 2,9 por 100, mientras que para la CAEB sólo fue el 1,1 por 100.

4. Perspectivas y problemas ante el año 2002

Las perspectivas de crecimiento del PIB en 2002, con todas las reservas propias de la evolución de la situación internacional, se estiman así: Cámara de Comercio un 1,9 por 100, Govern Balear el 2,4 por 100, CAEB 1,5 por 100 y "Sa Nostra" el 1,9 por 100. Para España la previsión es del 2,3 por 100 y para la U.E. del 1,3 por 100. En nuestra estimación, Baleares en 2002 crecerá menos que el conjunto de España, después de muchos años de crecer por encima y ser una de las CC.AA. de mayor dinamismo. La razón es la debilidad de la demanda turística europea, en especial la canalizada por los Tour Operators, que a su vez dependen de las aerolíneas para planificar y realizar sus operaciones. El sino de las compañías aéreas, tras los problemas derivados del 11-9-01, es el que va a determinar el ritmo de la economía balear en 2002, como también la evolución de la recesión de la economía alemana, ya que este mercado emisor representa el 33 por 100 del total de llegadas turísticas a Baleares. La actual fase de desaceleración de la actividad turística balear, que comenzó en 2000 con unos ingresos de signo negativo (algo que no se producía desde 1992) se ha acentuado en 2001 y tendrá un mayor descenso en 2002.

El aumento previsto del PIB del 1,9 por 100 en 2002, que posiblemente tendrá que ser revisado a la baja tras el verano, se descompone por el lado de la *oferta productiva* de la siguiente forma: sector primario 3 por 100 (gracias a una mejor meteorología), sector industrial 2 por 100 (debido a la menor actividad constructora a la que en parte suministra sus outputs), sector de la construcción 4 por 100 (a pesar de las vigentes moratorias ya que antes de su aprobación se produjo una cierta avalancha en la presentación de licencias) y sector servicios 1,6 por 100 (a pesar del descenso previsto de los ingresos por turismo de -3 por 100, ya que el resto de servicios crecerá todavía alrededor del 4 por 100, como ocurrió en 2001).

Esta previsión es *optimista* frente al pesimismo existente a las fechas de Semana Santa ante la notable disminución de reservas (entre un 5 por 100 y -10 por 100 según mercados) para la temporada alta y el impacto negativo causado por el anuncio de la entrada en vigor de la "ecotasa" a partir del 1 de Mayo de 2002. Es todavía posible una recuperación del mercado turístico de Baleares para el próximo ve-

rano, lo que unido al hecho de que la economía balear está saneada después de un ciclo expansivo iniciado en 1993, con elevados niveles de capacidad, productividad y competitividad dentro del actual contexto del mercado de destinos competidores, permite esperar un mantenimiento de la actividad económica a un ritmo más sostenible que el registrado en años anteriores. Sin embargo, la encuesta empresarial de Eurocámaras realizada en el mes de Octubre de 2001, muestra para Baleares, como previsión para el 2002, un escenario más *pesimista* del descrito aquí. Sin duda, la influencia de los hechos recientes del 11-S-01 está implícita en los resultados, que indican una fuerte caída de la confianza empresarial y una disminución de la actividad económica de Baleares hasta ocupar un lugar por debajo de la media española después de varios años de haber ocupado los primeros puestos del ranking por CC.AA. de la actividad económica española.

En todo caso, es evidente que Baleares retrocede posiciones en el liderazgo de *renta per capita* en el ranking de CC.AA., por detrás de Madrid y Navarra. Es más, el descenso de riqueza "real" frente a la "oficial" es todavía más acentuado en Baleares debido a su elevado coste de vida, que afecta especialmente al colectivo de jubilados que tienen unas de las pensiones más bajas del país. Este problema tiene una lectura política compleja y reivindicativa ya que, según FUNCAS, Baleares en el año 2000 fue la tercera C.A. en volumen de transferencia de dinero o especie a otras CC.AA., con un total de 189.927 Ptas. por habitante (sólo por detrás de Madrid y Cataluña). Por otro lado, las CC.AA. receptoras de esta riqueza promediaron 150.130 Ptas. por habitante (Andalucía recibió el 40 por 100 del total de las rentas netas transferidas). Baleares ha contribuido de forma solidaria a la política de *distribución equitativa de la riqueza* en España, así como ha dado empleo a un gran número de inmigrantes (procedentes sobretodo de Andalucía y que constituyen casi el 33 por 100 de la actual población residente), por ello tiene también la fuerza política para reclamar una mayor justicia en el reparto de inversiones y compensaciones de su insularidad.

Con una mejor distribución del Fondo de Solidaridad a favor de Baleares, que aportó una transferencia neta al Estado en 2000 de 156,3 mil millones de ptas. no hubiera sido necesario para el Govern Balear recurrir a una medida tan conflictiva como la imposición de una "eco-

tasa", cuyos ingresos anuales se cifran sólo en unos 730 millones de euros (12 mil millones de ptas., resultado de un promedio de 1 euro por las estancias turísticas en alojamiento reglado, que es el 75 por 100 del total existente). Sin embargo, la aplicación de la ecotasa sólo al turista que se aloja en la oferta de alojamiento reglada, por imposibilidad práctica de hacerlo en la no reglada, ha constituido una *discriminación* contra la que los hoteleros luchan hasta las últimas consecuencias, apoyados por los Tour Operators, que serán los grandes beneficiados, por la mayoría de patronales y por parte de los residentes. Los efectos negativos para la imagen turística de Baleares se hacen cada día más evidentes, aún cuando parte de los turistas ven con buenos ojos un esfuerzo para la mejora del medio ambiente y la calidad de las zonas turísticas.

Desde 1999, año en que se aprobaron las DOT (Directrices de Ordenación del Territorio) y la Ley General del Turismo (que establece el requisito de cerrar una plaza obsoleta para obtener la licencia de construcción de una nueva), *la defensa y protección del medio ambiente es la primera preocupación de Baleares ya que de ello depende la sostenibilidad de su turismo, que genera directa e indirectamente alrededor del 60 por 100 de su PIB*. Baleares ha tenido en la última década un problema de exceso de éxito turístico (en gran parte por desvío de turismo del Adriático yugoslavo) y de exceso de población (por inmigración y segundas residencias de europeos, en especial alemanes), que han convertido al territorio en el eje de la actividad económica, como soporte del turismo, de la población y de una fuerte dosis de especulación inmobiliaria (se estima que cerca de un 40 por 100 de las viviendas de Baleares están generalmente desocupadas, son turísticas o segundas residencias). El suelo urbanizable permite todavía dar vivienda a 655 mil personas más cuando hay 1,4 millones de plazas para una población de 840 mil.

De ahí la necesidad de una planificación territorial restrictiva con el uso excesivo de territorio y con la creación de suelo urbanizable (sólo el 1 por 100 anual durante los próximos 10 años), que ha culminado con las *moratorias urbanísticas* de 1999, de 2000 y de 2001, llamadas normas territoriales cautelares por las que se adoptan medidas provisionales para asegurar la viabilidad y efectividad del *Plan Territorial de Mallorca* que, como desarrollo de las ya citadas DOT, debería estar terminado en Enero del 2004. La última moratoria citada representa una media de reducción del 74 por 100 de las nuevas licencias municipales de Mallorca sobre la base de las concedidas en 1998 para la edificación de viviendas plurifamiliares. También se prohíbe la construcción de unifamiliares en suelo rústico en cuanto se superen las 450 anuales. El plazo máximo de vigencia de esta moratoria termina en Enero de 2004, y los impactos económicos sobre el sector y sobre el PIB total de Mallorca, se estiman por la Cámara de Comercio de Mallorca y Pitiusas en la pérdida de 1.616 millones de Euros, 4.000 empresas y 20.400 empleos para este sector, así como en la pérdida de 2.666 millones de Euros, 5.000 empresas y 30.000 empleos para el conjunto de la economía de Mallorca. Ello supondría una pérdida de generación de PIB entre el 6 por 100 y 7 por 100 anual en 2002 y en 2003 (en 2000 y 2001 la construcción generaba directa e indirectamente el 13,2 por 100 del PIB).

La Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares, ha presentado un recurso contra esta moratoria, por creer que promueve la discrecionalidad en la otorgamiento de las escasas licencias, favoreciendo la especulación y potenciando aún más el alza del suelo y de las viviendas.

En resumen, podríamos decir que Baleares está finalizando su microciclo expansivo iniciado en 1993 y que ha durado hasta el 2000, coincidente aproximadamente con el macroci-

LAS CIFRAS DEL TURISMO EN EL AÑO 2001

	BALEARES	MALLORCA	MENORCA	IBIZA-FORMENTERA
TURISTAS (en miles)	11.085,5	8.032,3	1.159,8	1.893,4
VARIACIÓN	-1,3%	-1,4%	1,4%	-2,5%
INGRESOS TURÍSTICOS (en miles de pesetas)....	1.029.096,8	726.584,1	121.043,6	181.469,1
VARIACIÓN 2001/2002	2,2%	2,3%	5,6%	0,1%

Fuente: Conselleria de Turismo i Enquesta de Despesa Turística. UIB.

clo económico europeo, donde están los principales mercados turísticos de Baleares. La posible recuperación turística del 2002 se ha visto retrasada por los hechos del 11-S-01, por la pertinaz recesión de la economía alemana (principal mercado turístico e inversor en segundas residencias) y por una política del nuevo Govern Balear (operativo desde 2000) que ha dado prioridad a la estabilización económica, vía freno del turismo y de la construcción, en aras de enfriar una economía demasiado recalentada y con crecientes problemas de inmigración, de deterioro medioambiental y de falta de inversiones públicas para atender a una población cuyas demandas sociales no han sido atendidas debidamente, a pesar de la gran riqueza creada por la actividad turística del sector privado. La capacidad productiva de Baleares

está intacta y saneada por lo que *es posible una rápida recuperación económica* tan pronto como se recuperen los anteriores niveles de turismo, si bien no se espera que el sector de la construcción vuelva a aquellos niveles dadas las actuales y las futuras limitaciones impuestas por la escasez de territorio disponible, reflejadas en la legislación vigente y en la que se está gestando. Ello supone que los aumentos de PIB de los próximos años no excederán del 3 por 100, incluso en un escenario de una nueva expansión económica europea.

NOTAS

(*) Profesores de la Universidad de las Islas baleares.

LA ECONOMÍA CANARIA EN 2001(*)

David Cova Alonso(**)

José Manuel González Pérez(***)

1. PERFIL MACROECONÓMICO: ÁMBITO REAL Y NOMINAL

1.1. Valor Añadido Bruto

Según las estimaciones que, como cada año, ofrece la Fundación de las Cajas de Ahorros para la Investigación Económica y Social, el Valor Añadido Bruto a precios básicos (VABpb) ha experimentado un crecimiento del 2,91 por 100 en términos reales en la Comunidad Autónoma de Canarias. Este crecimiento, inferior en 1,29 puntos al obtenido en el ejercicio precedente y, asimismo, ligeramente inferior al registrado en el ámbito nacional, viene a poner de manifiesto la enorme sensibilidad de nuestro ciclo económico al contexto internacional. En efecto, durante el ejercicio 2001, las principales economías europeas mostraron una debilidad importante en las sus tasas de crecimiento, llegando incluso a alcanzar tasas negativas en los últimos trimestres. El menor pulso de la demanda interna en Europa, al igual que en España, se ha dejado sentir en nuestra economía, prácticamente en todos los sectores de actividad.

El VABpb a precios corrientes ha crecido un 7,52 por 100, que recoge una variación en términos reales del 2,91 por 100 en términos reales y de un 4,48 por 100 en el índice de precios implícitos (ver cuadro 1). Los grandes motores del crecimiento continúan siendo el sector Servicios, que aporta un 75 por 100 del crecimiento total del VABpb, y el sector Construcción, que aporta un 23 por 100 del crecimiento total. La aportación al crecimiento del sector Industrial se reduce significativamente desde un 11 por 100 en 2000 a un 5 por 100 en 2001. Sin embargo, en todos los sectores, se aprecia una notable moderación en los ritmos de crecimiento, que resulta especialmente significativa, en el sector servicios.

Es preciso señalar que esta moderación en los ritmos de actividad económica no se ha visto acompañada, como es de esperar, por una moderación en los Índices de Precios Implícitos. En efecto, los diversos indicadores de demanda agregada (ver cuadro 2) disponibles muestran que la misma ha ralentizado su nivel de crecimiento y, por tanto, existe una menor presión sobre una oferta de bienes y servicios que también se ralentiza en su crecimiento. Desde un punto de vista general, este comportamiento de los precios implícitos revela una ineficacia en la formación de precios que parece responder a condicionantes que no tienen que ver con los ciclos de actividad. Nótese que el crecimiento del Índice de Precios implícito es un 4,48 por 100, superior al 4,05 por 100 registrado a nivel nacional. Los sectores de actividad que presentan un crecimiento más intenso en el Índice de Precios Implícito son los de la Construcción y el de Agricultura y Pesca.

1.2. Empleo y Paro

El ritmo de creación de empleo en 2001 ha sido, con datos de la E.P.A. (véase cuadro 3), un 2,3 por 100, lo que supone un importante recorte respecto del avance del 5,1 por 100 registrado en 2000. No obstante, el crecimiento del empleo ha permitido la absorción de la nueva población activa que se ha incorporado al mercado de trabajo (que ha crecido un 1,8 por 100 respecto de 2000, que, en media, representan 12,8 miles de personas) al mismo tiempo que ha permitido una ligera reducción del número de parados (que ha descendido respecto de 2000 el 1,3 por 100, que se corresponde con 1,2 miles de parados menos en media). La tasa de paro prácticamente se sitúa en el 13,1 por 100 de la población activa, al mismo nivel que el ejercicio precedente.

CUADRO 1
VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(En porcentaje)

	TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL					
	VABpb a precios corrientes		VABpb a precios constantes de 1995		Índice de precios implícitos en el VABpb	
	2001	2000	2001	2000	2001	2000
Agricultura y Pesca.....	1,63	-1,81	-2,91	-2,74	4,68	0,96
Industria.....	4,58	7,08	1,68	5,21	2,85	1,77
Construcción.....	12,94	19,54	6,70	9,25	5,85	9,42
Servicios.....	7,31	7,86	2,80	3,77	4,39	3,94
TOTAL.....	7,52	8,61	2,91	4,20	4,48	4,24

Fuente: FUNCAS y elaboración propia.

CUADRO 2
INDICADORES DE DEMANDA

	1999	2000	Último dato disponible	2001	Var. 2000/1999	Var. 2001/2000
INDICADORES DE CONSUMO						
Matriculación de vehículos						
— Turismos.....	75.887	78.375	Dic-2001	62.836	3,3%	-19,8%
— Motocicletas.....	2.721	3.042	Dic-2001	2.386	11,8%	-21,6%
Consumo neto de energía eléctrica (MWH).....	5.329.278	5.716.021	Nov-2001	5.604.020	7,3%	7,3%
Consumo interior de productos petrolíferos						
— Gasolina.....	607.511	582.467	Sep-2001	415.555	-4,1%	-5,6%
— Gases licuados del petróleo.....	97.464	99.250	Sep-2001	73.280	1,8%	-0,7%
Gastos medios por hogar						
— Total.....	850.141	915.995	III Trimestre	726.002	7,7%	10,7%
— Alimento bebidas y tabaco.....	178.641	183.669	III Trimestre	156.215	2,8%	21,2%
— Resto de gastos.....	671.500	732.326	III Trimestre	569.787	9,1%	8,2%
INDICADORES DE INVERSIÓN						
Inversión extranjera directa (millones de pesetas).....	391.417	130.832	II Trimestre	41.473	-66,6%	21,2%
Créditos sector privado (miles de millones de pesetas)....	2.245	2.770	II Trimestre	2.962	23,4%	17,7%
Matriculación de vehículos industriales.....	22.076	23.165	Dic-2001	19.135	4,9%	-17,4%

Fuente: ISTAC y elaboración propia.

CUADRO 3
POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA
(Miles de personas-Media anual)

	TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL					
	1998	1999	2000	2001	Var. 2000/1999	Var. 2001/2000
ACTIVOS	667,3	681,0	706,9	719,7	3,8%	1,8%
OCUPADOS	542,0	582,0	611,5	625,6	5,1%	2,3%
Tasa de Empleo.....	81,2%	85,5%	86,5%	86,9%	—	—
PARADOS	125,3	98,9	95,4	94,2	-3,5%	-1,3%
Tasa de Paro.....	18,8%	14,5%	13,5%	13,1%	—	—

Fuente: INE y elaboración propia.

1.3. Precios y salarios

El Índice de Precios al Consumo (véase cuadro 4) ha registrado una tasa de variación interanual a cierre de 2001 del 2,4 por 100, 1,1 puntos inferior a la de 2000. Sin embargo, es preciso resaltar la enorme dispersión en el crecimiento de los precios que componen la cesta de bienes y servicios del IPC. En efecto, podemos observar un rango de variación que oscila entre el 6,7 por 100 en Alimentos y Bebidas no Alcohólicas y el -4,1 por 100 que se registra en el capítulo de Transporte. Es importante señalar que los capítulos relativos al sector servicios crecen a tasas muy importantes con relación a la media, situación que si persiste en el tiempo acabará erosionando la competitividad de uno de los principales sectores de actividad.

Al tercer trimestre de 2001, el Incremento Salarial pactado en Convenio (véase cuadro 5) ascendía al 3,67 por 100, prácticamente al mismo nivel que en 2000 y 1,27 puntos por encima del incremento del IPC. Sin embargo, la encuesta de costes laborales recoge un incremento medio de los costes salariales del 0,78 por 100, sensiblemente inferior al dato de incremento de salarios pactados en convenio. Asimismo, los costes laborales totales crecen a un ritmo (1,49 por 100) muy inferior al incremento del Índice de Precios Implícito en el VABpb de la Industria (2,85 por 100) y de los servicios (4,39 por 100). Sin duda alguna, esta situación ha posibilitado que el empleo haya crecido en 2001 a pesar de importante recorte en el crecimiento de la producción.

1.4. Comercio exterior

La evolución de las magnitudes tradicionales que sirven para medir las relaciones comerciales externas, las exportaciones e importaciones de mercancías(1) a nivel total (21,6 por 100 en 2001 frente al 25,12 por 100 de 2000) o a nivel

CUADRO 4
INFLACIÓN INTERANUAL POR GRUPOS
(En porcentaje)

Grupo de bienes	Canarias	España
Alimentos y bebidas no alcohólicas.....	6,7	5,9
Bebidas alcohólicas y tabaco.....	2,4	4,2
Vestido y calzado.....	1,5	3,2
Vivienda.....	1,6	1,8
Menaje.....	1,4	2,8
Medicina.....	1,5	2,7
Transporte.....	-4,1	-2,9
Comunicaciones.....	-1,6	-2,6
Ocio y cultura.....	4,5	4,3
Enseñanza.....	5,1	4,1
Hoteles, cafeterías y restaurantes.....	4,9	4,7
Otros.....	3,5	3,5
ÍNDICE GENERAL.....	2,4	2,7

Fuente: INE y elaboración propia.

del resto de la Unión Europea (46,8 por 100 frente al 47,23 por 100 de 2000) o con el resto de España (15,24 por 100 frente al 20,11 por 100), revelan para el año 2001, en todos los ámbitos, una empeoramiento en las tasas de cobertura. Concretamente, la variación interanual alcanzada en este año ha sido del -15,49 por 100 a nivel total, del -2,87 por 100 con el resto de la Unión Europea, del -1,28 por 100 con el resto del mundo y del -26,36 por 100 con el resto de España (véase cuadro 6).

Las importaciones han crecido un 8,1 por 100. Respecto del extranjero las importaciones crecieron un 5,5 por 100; si bien, cabe destacar que las importaciones del resto de la Unión Europea se han reducido un 1,1 por 100, mientras que del resto del mundo se incrementaron un 10,3 por 100. En cuanto a las importaciones con el resto de España se ha mantenido la variación porcentual con un 9,7 por 100.

CUADRO 5
SALARIOS Y COSTES LABORALES

	1998	1999	2000	Último dato	2001	Var. 2001/2000
Incremento salarial pactado en convenio	2,49%	2,57%	3,68%	III Trim.	3,67%	-
Coste laboral por trabajador/mes (euros)						
— Costes totales (media anual).....	n.d.	n.d.	1.504	III Trim.	1.499	1,49%
— Costes salariales (media anual).....	n.d.	n.d.	1.133	III Trim.	1.115	0,78%
— Otros costes (media anual).....	n.d.	n.d.	372	III Trim.	384	3,60%

Fuente: INE y elaboración propia.

CUADRO 6
COMERCIO EXTERIOR

	1999	2000	Último dato	2001	Var. 2000/1999	Var. 2001/2000
Importaciones del extranjero (millones de pesetas).....	523.830	616.790	Ago-2001	421.212	17,7%	5,5%
Importaciones del Resto de España (millones de pesetas)...	986.426	1.075.221	Ago-2001	746.441	9,0%	9,7%
TOTAL IMPORTACION CANARIAS	1.510.255	1.692.011	Ago-2001	1.167.653	12,0%	8,1%
Exportaciones al extranjero (millones de pesetas).....	161.945	208.831	Ago-2001	139.521	29,0%	3,3%
Exportaciones al Resto de España (millones de pesetas).....	141.236	216.263	Ago-2001	113.722	53,1%	-20,1%
TOTAL EXPORTACION CANARIAS	303.181	425.094	Ago-2001	253.243	40,2%	-8,7%

Fuente: ISTAC y elaboración propia.

Las exportaciones se ha reducido un 8,7 por 100 como consecuencia de la caída producida respecto de la Unión Europea y, fundamentalmente, por la constatada con relación al *resto de España*. No obstante, respecto del extranjero las exportaciones crecieron un 3,3 por 100 muy lejos del 29 por 100 de 2000. Las exportaciones al resto de la Unión Europea se han reducido un 3,6 por 100, mientras que al *resto del mundo* se incrementaron un 13,9 por 100, también lejos del 47,7 por 100 de 2000, aunque es de apreciar este esfuerzo exportador en un contexto de crisis internacional. constatándose también este año, aunque de forma más tenue, el dinamismo exportador en relación con el *resto de mundo*, quizás debido a la concreción de apertura de mercados en África gracias al impulso de las relaciones comerciales internacionales dado por las Cámaras de Comercio y las instituciones públicas y privadas. En cuanto a las exportaciones al *resto de España* se ha producido un cambio de signo radical pues se ha alcanzado un -20,1 por 100 frente al 53,1 por 100 de 2000.

En definitiva este perfil del sector exterior de la economía canaria refleja para este año 2001 un menor peso del protagonismo de dicho sector entre los componentes de la demanda agregada.

2. ACTIVIDAD ECONÓMICA SECTORIAL

La actividad económica de la región durante el año 2001 muestra que se acentúa la moderación del crecimiento económico detectada el año anterior, evidenciando en términos de crecimiento y de empleo la persistencia de síntomas de agotamiento que preocupan. No obstante, la evolución del VABpb y de los indicadores al cierre del año han resultado más favorables quizás de lo previsto, al considerar los aspectos coyunturales que han sucedido durante este periodo

en los ámbitos internacional, nacional y regional.

Muchos han sido, desde luego, los asuntos que han ocupado y preocupado en el campo del debate económico: las expectativas negativas que desde el último trimestre del año pasado se tenían sobre la situación económica mundial, la llamada "moratoria turística" con sus efectos ex-ante y ex-post sobre los sectores de construcción y servicios, la no renovación del acuerdo pesquero con Marruecos, con la obligada conversión de parte de la flota, los cuestionamientos sobre la prórroga del APIC, la entrada en vigor de los tipos incrementados del IGIC el 1 de enero, la huelga de pilotos de aviación, los efectos del atentado terrorista del 11 de septiembre en EE.UU., con sus efectos psicológicos de inseguridad vividos a escala mundial y que, consecuentemente, generó una importante incertidumbre sobre su repercusión en el sector turístico, siendo preciso ponderar tanto "el efecto miedo" reduciendo el mercado turístico, medido globalmente, como "el efecto desplazamiento" al reasignarse el turismo hacia destinos considerados más seguros y, asimismo, los efectos que en el ámbito nacional se han generado por la crisis financiera, económica, política y social de Argentina.

El cuadro 5 muestra la evolución en los últimos años de un conjunto de indicadores sectoriales de interés para entender los rasgos de las distintas ramas de actividad en la economía Canaria en 2001. Es preciso señalar que no se dispone de la totalidad de datos al mes diciembre. Por lo tanto, en el cuadro, las variables presentadas para 2001 se corresponden con los datos acumulados hasta un cierto mes. No obstante, en todos los casos, las variaciones porcentuales correspondientes al año 2001, con carácter provisional, se han calculado considerando el mismo plazo para los datos de 2000.

2.1. La Agricultura y la pesca

Con los datos FUNCAS el crecimiento del VABpb en 2001 en el sector primario fue negativo, decreciendo a un ritmo del 2,90 por 100 (véase cuadro 1). Este sector manifiesta durante el año 2001 un perfil más contractivo que el que lo caracterizó el año anterior (-2,65 por 100). Asimismo, el sector primario en Canarias pierde peso relativo respecto del crecimiento experimentado por este sector para el conjunto nacional que alcanzó 0,44 por 100.

Este dato negativo contrasta con el perfil que se obtiene en base a los indicadores indirectos de producción incorporados en el cuadro 7. Pues, según estos, se ha dado una relativa evolución favorable de los envíos de plátanos al resto de España (2,9 por 100), aunque menor que el año 2000 (10,1 por 100), unida a un débil incremento de las exportaciones de tomates 3,8 por 100, la cual, no obstante, cobra su importancia por cuanto que desde el año 1998 la producción tomatera venía reduciéndose.

Las exportaciones de otros productos hortofrutícolas (pepinos, pimientos y otros) han mantenido la tendencia negativa de los años anteriores.

Asimismo, se ha producido una evolución positiva de la actividad pesquera (24,1 por 100), rompiéndose la tendencia decreciente mantenida desde 1999 y que el pasado año tocó fondo como consecuencia del conflicto pesquero con Marruecos, que aún se mantiene; este repunte se ha notado en pesca congelada (23 por 100) y en la evolución de la pesca fresca (92 por 100). No obstante, es débil la importancia relativa de la mejoría, en tanto que, como se ha dicho, el año de referencia y éste están condicionados por la no renovación del acuerdo pesquero con Marruecos; sin embargo, es patente el esfuerzo por reubicar la flota en otros caladeros, como el de Mauritania, y, en este sentido, el repunte puede ser indicativo de dicho esfuerzo.

El alza de los indicadores de la exportación de plátanos y tomates parece apuntar, por segundo año consecutivo, que se van superando los problemas, padecidos en años anteriores, de búsqueda de nuevos mercados y que los esfuerzos emprendidos comienzan también comienzan a tener resultados. No obstante, insistimos se hace preciso un plazo más amplio para

constatar la consolidación de tal logro, y más en esta ocasión en que aparece una contradicción paradójica entre las estimaciones sobre el crecimiento del sector y estos indicadores indirectos.

Los datos revelan que en 2001, al igual que en 2000, la actividad económica del sector primario experimentó un decrecimiento y un saldo negativo sobre el mercado de trabajo, en términos de ocupados y de parados. En el año 2001, con datos de la E.P.A. se redujo el número de ocupados en el sector en el 11,1 por 100 y creció el de parados un 21,3 por 100.

No obstante, con datos INEM, el paro registrado en este sector se redujo un 9 por 100, esto también es algo que sorprende.

2.2. Industria y energía

La actividad industrial en Canarias creció a un ritmo del 1,68 por 100, nivel que se aleja del 4,32 por 100 del pasado año (véase cuadro 1), evidenciando lo efímero de su dinamismo detectado el año anterior. A su vez, también el sector industrial en Canarias experimenta un ritmo de crecimiento inferior al del conjunto de la nación que alcanza el 2,11 por 100.

Al observar los datos relativos a este sector en 2001, siguiendo el mismo cuadro 7, a través de la evolución de la energía disponible se confirma la ruptura del dinamismo detectado el pasado año, pues la senda de crecimiento que se situaba en torno al 7 por 100 en los últimos años, y que desde 1999 repunta, alcanzando su crecimiento en 2000 del 8,1 por 100, en cambio ahora se atenúa alcanzando el 6,3 por 100. Esta ralentización disipa la expectativa apuntada el pasado año respecto a que los factores determinantes del dinamismo del sector industrial pudieran ser endógenos al mismo. Pues la evolución en los dos sectores tradicionalmente más pujantes: la construcción y los servicios, que son lo que tiran de la demanda de energía eléctrica, con tasas de crecimiento discretas y experimentando este año una mayor ralentización, ciertamente, pudiera haber arrastrado al propio sector industrial.

En 2001 el empleo del sector ha evolucionado negativamente, pues se ha reducido en un 6,1 por 100 el número de ocupados, confirmándose un cambio de signo respecto del incre-

CUADRO 7
INDICADORES SECTORIALES DE ACTIVIDAD

	1999	1997	1998	1999	2000	Último dato	2001	Var. 2000/1999	Var. 2001/2000
AGRICULTURA Y PESCA									
Envíos de plátanos a Península y Baleares (Tm)	315.106	372.078	407.305	333.037	366.508	Dic-2001	377.109	10,1%	2,9%
Exportación de tomates (Tm).....	348.374	376.485	322.909	302.759	292.288	Dic-2001	303.455	-3,5%	3,8%
Pesca desembarcada (Tm).....	429.051	640.037	775.521	683.458	545.703	Dic-2001	677.065	-20,2%	24,1%
Ocupados sector agrario (miles) (EPA).....	39,1	43,6	37,0	39,8	38,6	IV Trim. 2001	34,3	-2,8%	-11,1%
Parados sector agrario (miles) (INEM).....	3,3	3,2	3,2	2,7	2,3	Dic-2001	2,1	-15,0%	-9,0%
INDUSTRIA Y ENERGÍA									
Energía disponible (MWH).....	4.677.388	5.018.847	5.379.153	5.787.455	6.254.555	Dic-2001	6.651.329	8,1%	6,3%
Ocupados (miles) (EPA).....	44,5	43,3	41,8	42,0	45,4	IV Trim. 2001	42,6	8,0%	-6,1%
Parados sector industria (miles) (INEM).....	8,5	7,7	6,6	5,7	5,4	Dic-2001	5,2	-5,6%	-3,0%
CONSTRUCCIÓN									
Venta de cemento (Tm).....	1.270.238	1.380.428	1.665.946	1.902.445	2.059.049	Nov-2001	1.819.681	8,2%	-5,1%
Licitación Oficial (millones) total construcción..	73.084	65.377	171.280	80.357	58.007	Dic-2001	85.962	-27,8%	48,2%
Viviendas iniciadas.....	11.243	16.317	28.499	28.160	27.781	Sep-2001	19.906	-1,3%	-9,7%
Viviendas proyectadas.....	14.456	17.154	27.296	32.898	32.320	Sep-2001	22.293	-1,8%	-9,8%
Viviendas terminadas.....	8.654	10.301	14.345	18.862	24.508	Sep-2001	20.831	29,9%	-15,0%
Ocupados (miles) (media anual) (EPA).....	49,1	52,9	64,7	75,6	80,0	IV Trim. 2001	92,0	5,8%	15,1%
Parados sector construcción (miles) (INEM).....	16,3	15,1	13,4	10,9	11,0	Dic-2001	12,0	1,0%	9,4%
SERVICIOS									
Turistas extranjeros entrados.....	8.007.118	8.433.873	9.349.152	9.855.255	9.975.977	Dic-2001	10.137.202	1,2%	1,6%
Transporte aéreo de pasajeros.....	23.628.780	24.594.761	26.547.783	28.329.018	29.329.945	Dic-2001	29.972.893	3,5%	2,2%
Transporte marítimo de pasajeros.....	4.885.324	5.005.438	5.422.747	5.453.147	5.837.885	Dic-2001	5.701.292	7,1%	-2,3%
Transporte aéreo de mercancías (Tm).....	72.222	77.835	76.239	88.781	89.918	Dic-2001	86.485	1,3%	-3,8%
Transporte marítimo de mercancías (Tm).....	22.403	24.201	27.081	29.655	30.183	Dic-2001	31.975	1,8%	5,9%
Ocupados (miles) (media anual) (EPA).....	359,9	387,6	398,5	424,7	447,6	IV Trim. 2001	456,6	5,4%	2,0%
Parados sector servicios (miles) (INEM).....	69,7	67,2	64,0	58,6	58,0	Dic-2001	59,3	-1,0%	2,1%

Fuente: ISTAC, INE y elaboración propia.

mento del 8 por 100 logrado en 2000. De los datos sobre la evolución de la actividad económica y del número de parados del sector, según E.P.A., que se ha incrementado 42,1 por 100, y comparándolos con los de 2000, en el que se alcanzó una reducción porcentual de parados del 23,3 por 100, cabe inferir la marcada ralentización de la marcha de la actividad industrial durante el año 2001.

El crecimiento de la producción energética durante 2001, netamente inferior al logrado en 2000, es indicativo de las negativas expectativas empresariales con relación a la cartera de pedidos, a la utilización de la capacidad productiva y a la producción.

El comportamiento negativo del mercado laboral en este sector industrial rompe la tendencia apuntada en años anteriores. Los datos de 1999 y 2000, en que se incrementaba el número de ocupados y se reducía el de parados, pare-

cían confirmar que, aunque la reducción del número de ocupados en el sector durante 1997 y 1998 fuera en parte causa de los incrementos de los niveles de productividad(2); también, por otro lado, cobraba peso el argumento de la existencia de incrementos de productividad pudieran deberse a mejoras en los procesos productivos derivados de innovaciones tecnológicas y al esfuerzo I+D, impulsados por la cofinanciación pública y privada dado el requisito de "adicionalidad" de los proyectos desarrollados a través del Marco de Apoyo Comunitario y de las propias Iniciativas Comunitarias. En este sentido, los efectos apuntados parecen disiparse con los datos de este año 2001.

2.3. Construcción

Nuevamente este sector ha sido el de más dinámica actividad económica en Canarias durante 2001, puesto que ha registrado, con datos

de FUNCAS, un crecimiento del 6,7 por 100 aunque también alejado del que experimentó en 2000 (9,23 por 100). Es patente la ralentización por segundo año consecutivo del dinamismo de este sector. Se aprecia también que respecto del crecimiento del sector en el ámbito nacional (7,27 por 100) Canarias se sitúa este año, por segundo año consecutivo, por debajo. Confirmándose la senda de reducciones de los diferenciales previos. Esta evidencia unida a la evolución de los demás sectores y en especial la del sector servicios, que posteriormente comentaremos, es lo que ha situado en 2001 a Canarias, también por segundo año consecutivo, con un ritmo de crecimiento (2,91 por 100) inferior al de la media nacional (3,12 por 100).

Los indicadores de este sector, siguiendo el cuadro 7, experimentan, salvo para la licitación oficial, reducciones relevantes: el consumo de cemento (-8,8 por 100), las viviendas iniciadas (-9,7 por 100), las viviendas proyectadas (-9,8 por 100) y las terminadas (-15 por 100). La licitación oficial con un crecimiento del 48,2 por 100 (3) ha actuado como colchón compensador que ha permitido mantener un año expansivo para la construcción, si bien netamente más ralentizado. La comparación de los datos con los incrementos porcentuales habidos en 2000 permite también constatar con claridad señales de debilitamiento de la fase expansiva del ciclo. La ralentización en la expansión del sector puede estar relacionada con los efectos de la aplicación de la "moratoria turística", con los efectos derivados de las subidas paulatinas de los tipos de interés que pudieran incidir en la demanda de viviendas y, quizás, con cierto grado de poder de mercado por parte de las empresas constructoras. La política de apoyo a la vivienda y obras públicas desde estamentos gubernamentales este año, al contrario del pasado, no se ha encontrado con problemas de falta de concurrencia debido al menor impulso que mantiene la promoción privada, quizás debido, también, a los efectos de la "moratoria turística". Así pues, este año han operado los efectos de las limitaciones al crecimiento turístico. Si bien debemos recordar lo ya anunciado(4) que los efectos en el año 2000 de las expectativas de los agentes promotores sobre una moratoria a la construcción turística, que se concretó en 2001, sin duda, actuaron durante aquel año impulsando la producción.

La evolución de los precios en el grupo de "vivienda" del IPC se situó en Canarias por de-

bajo del índice en el ámbito nacional por tercer año consecutivo, si bien este año sólo en dos décimas, lo que contrasta con los diferenciales positivos que hubieron en 1997 (2,4 por 100) y en 1998 (1 por 100). Esto parece sugerir pautas ciertamente más competitivas. Lo que redundaría en mayores cotas de eficiencia y empleo.

Además, se hace preciso efectuar un seguimiento continuo de la evolución tanto de los precios de las viviendas como de su arrendamiento. En efecto, las características del mercado laboral en Canarias suponen que el esfuerzo, en términos de proporción sobre la renta disponible, que hay que dedicar a la vivienda es relativamente más importante que en el resto de España (elevada proporción de jóvenes y de mujeres sin empleo, escasa cualificación que redundan en menores percepciones salariales, alto porcentaje de contratos temporales, importantes colectivos de parados de larga duración y una bajísima movilidad laboral). Tales señales pueden ser indicativas de que aún no es fácil tomar decisiones de consumo duradero o de inversión en viviendas por parte de las familias y o agentes con este tipo de problemas. Por último cabe destacar que a pesar de los anteriores "handicaps" la expansión en términos relativos de la oferta del sector, sigue siendo patente aunque menos dinámica tanto en Canarias como en el ámbito nacional.

Los datos de la E.P.A. del sector de la construcción revelan que en 2001, al igual que en 2000, creció el número de ocupados (15,1 por 100) y el de parados (37,8 por 100), si bien su variación ha sido marcadamente superior (en 2000, respectivamente, 5,8 por 100 y 15,1 por 100).

2.4. Sector servicios

Los datos FUNCAS indican que el sector ha crecido un 2,8 por 100 mientras que en el año 2000 había alcanzado el 3,77 por 100. Respecto del crecimiento del sector a nivel nacional Canarias (3,11 por 100), se sitúa también por debajo por segundo año consecutivo, con lo que se confirma que el mayor grado de ralentización de la actividad económica en Canarias se extiende a todos los sectores productivos, cuando el pasado año esto se producía en construcción y servicios. Constatándose por tanto en 2001 un mayor relajamiento en estos dos sectores, normalmente caracterizados como los motores del crecimiento.

La evolución del sector turístico la podemos medir por diversos indicadores. El número de turistas extranjeros en 2001 alcanzó la cifra de 10.137.202 personas llegadas en vuelos charter, ello supuso un débil incremento del 1,6 por 100 respecto al año anterior, algo mayor que el crecimiento habido en 2000 (1,2 por 100). Este resultado sin duda puede considerarse muy positivo, pues no era fácil franquear la cifra de 10 millones de turistas, y más con el altísimo grado de incertidumbre existente tras los acontecimientos terroristas en Norte América del 11 de septiembre, al respecto es de destacar que el número de turistas llegados durante los meses de septiembre a diciembre se ha mantenido respecto del habido durante el mismo periodo de 2000, ello permite concluir que el "efecto miedo" ha sido compensado por el "efecto crowding out" derivado por el hecho de considerar a Canarias un destino turístico seguro.

Por países, como es ya "tradicional", son los ciudadanos ingleses y alemanes los que predominan muy por delante de los holandeses y suecos que les siguen(5). Durante 2001 sólo el turismo inglés se incrementó (6,4 por 100)(6). El turismo sueco se redujo este año un 4 por 100 abandonando la tendencia positiva de años anteriores (15,2 por 100 en 2000). El turismo francés fue el que más se redujo en términos porcentuales (12 por 100), algo menos de lo que lo hizo el año pasado (-16,1 por 100). Y este año se produjo una reducción del turismo alemán del -0,1 por 100 y del Holandés (-0,2 por 100).

Mantenemos el interés por mostrar un perfil de la demanda turística y de la posible distribución de la capacidad de gasto extraído de los datos de turistas alojados en la isla de Tenerife(7). Así, sobre los 4.503.301 turistas llegados en 2001(8), el 48 por 100 demanda establecimientos extrahoteleros, el 31 por 100 hoteles de cuatro estrellas, el 14 por 100 demandan hoteles de tres estrellas, el 4 por 100 hoteles de cinco, el 2 por 100 hoteles de dos y un 1 por 100 demandan hoteles de una estrella; lo que es indicativo de que se mantiene el mismo perfil que ya presentaba el año anterior. En cuanto al índice de ocupación total (70,3 por 100) y el de estancia media (8,90), tomando esta misma fuente al no disponer de los datos relativos al conjunto del archipiélago, permiten confirmar la buena respuesta del sector turístico de la isla ante las expectativas negativas que se cernían tras los acontecimientos del 11 de septiembre. Pues se ha superado levemente el nivel de ocupación de

2000 (69,66 por 100), manteniéndose el nivel de estancia media en torno a 9 días.

El sector del transporte también ha presentado una evolución moderada durante 2001 como consecuencia de la ambivalencia en el comportamiento de su crecimiento. Positivamente han respondido el transporte aéreo de pasajeros (2,2 por 100), aunque en menor medida que el crecimiento del pasado año (3,5 por 100), y el transporte marítimo de mercancía (5,9 por 100), éste, en cambio, mejorando el registro de 2000 (1,8 por 100). Sin embargo, se ha resentido el transporte marítimo de pasajeros (-2,3 por 100) y el transporte aéreo de mercancías (-3,8 por 100); la respuesta negativa de estos subsectores cobra especial importancia por cuanto el pasado año estos crecían un 7,3 por 100 y un 1,3 por 100, respectivamente, lo que revela una considerable ralentización también en el dinamismo de esta rama de actividad.

En cuanto a los efectos en el mercado de trabajo de la moderación en el crecimiento habido en el sector servicios, considerando los datos E.P.A., el número de ocupados ha crecido un 2 por 100, aunque ello supone menos de la mitad de la variación positiva habida en 2000 (5,4 por 100), y el número de parados ha disminuido un -2,7 por 100. Esta respuesta del marco laboral permite refrendar el logro, ya apuntado el pasado año, de una mayor eficiencia productiva en el sector en términos de producción y empleo.

3. Conclusiones

En el ejercicio 2001, el comportamiento de la economía canaria ha estado influenciado por factores de carácter coyuntural que han dado lugar a una notable reducción de su ritmo de crecimiento. En estos momentos, nuestra economía dispone de escasos elementos de política económica para tratar de recomponer una caída de la demanda con origen, no sólo en un desajuste entre ahorro e inversión productivas, sino también en una crisis de confianza de los agentes económicos. Los grandes instrumentos de actuación en estas situaciones, política monetaria y política fiscal, están fuera del alcance de las autoridades locales por lo menos en lo que pueda permitir una actuación contundente.

Sin embargo, estas cuestiones coyunturales

no deben hacer perder de vista el objetivo básico de configurar un marco institucional que reconozca las desventajas que supone la lejanía y la fragmentación del territorio y que aporte los instrumentos que compensen los costes de las mismas. En este sentido, el desarrollo de un marco fiscal y económico diferenciado y potente se configura como la alternativa más eficaz al respecto.

Asimismo, es responsabilidad de la sociedad propiciar un uso racional de los recursos escasos de nuestra economía: suelo y recursos naturales. Es preciso arbitrar mecanismos que tiendan a evitar una sobreexplotación o una alteración de los ritmos de reposición de dichos recursos, trasladando sobre las generaciones futuras una escasez o una mala calidad de los mismos.

Por último, el ejercicio 2001 no ha supuesto un paso adelante en el necesario objetivo de diversificación de la estructura productiva canaria. En efecto, la industria no ha avanzado en consonancia con el ritmo de crecimiento de la economía, perdiendo peso en la misma. Por tanto, se hace necesario seguir confiando en los instrumentos diseñados al efecto y, sobre todo, orientar el tejido industrial hacia las actividades relacionadas con las nuevas tecnologías.

NOTAS

(*) Agradecemos al ISTAC su colaboración en la compilación de los datos utilizados y, especialmente, a Carlos Enrique Moreno Pérez y Julia Hernández Felipe. Asimismo, agradecemos a Luis Delgado Peral su colaboración y comentarios.

(**) Subdirección de Planificación Financiera de CajaCanarias.

(***) Profesor Titular de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad de La Laguna.

(1) Medidas mediante la tasa de cobertura Exportaciones/Importaciones. Cifras que recogen los datos acumulados hasta agosto de 2001. *Fuente:* Dirección General de Aduanas y ISTAC.

(2) Véanse Manrique de Lara Casiano (1998), Cova y González (1999) y (2000).

(3) Especialmente acentuada en los meses de mayo a noviembre.

(4) Véase Cova y González (2001).

(5) Según datos hasta noviembre. *Fuente:* A.E.N.A. y ISTAC.

(6) También se incrementó la procedencia de los considerados bajo el epígrafe "otros países" un 0,2 por 100.

(7) *Fuente:* Cabildo Insular de Tenerife.

(8) Hasta el mes de noviembre, el aumento respecto al año anterior fue del 3,97 por 100.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Informes de situación económica de Canarias (trimestrales). CEOE-Tenerife con la colaboración de la Dirección General de Promoción Económica, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

Alcaide Inchausti, Julio, y Alcaide Guindo, Pablo (2001), *Balance Económico Regional (Autonomías y Provincias) Años 1995 a 2000* Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

Cova Alonso, David, y González Pérez, José Manuel (1999), "La economía canaria en 1998". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 147; junio 1999.

— (2000), *Economía Insular: "La economía canaria en 1999"*. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 155; marzo-abril.

— (2001), *Economía Insular: "La economía canaria en 2000"*. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 161; marzo-abril.

Manrique de Lara, Casiano (1998), "La economía de las islas canarias en 1997". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 132/133; marzo-abril 1998.

LA OPINIÓN PÚBLICA Y LA ECONOMÍA EN LAS SEIS COMUNIDADES DE MAYOR POBLACIÓN

Francisco Alvira Martín y José García López

1. EL SENTIMIENTO ECONÓMICO

Al comienzo del año 2002, el sentimiento económico (I.S.C.) de las seis Comunidades Autónomas con mayor población (68 por 100 del total): Andalucía, Cataluña, Galicia, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana, es negativo. Este resultado coincide con el general para toda España. El valor del I.S.C. nacional, 93, formulado según los datos de la encuesta periódica de Funcas es también negativo y muestra un retroceso de ocho puntos respecto al primer sondeo realizado en el año 2001. Al comparar el índice nacional con el valor medio ponderado de las seis Comunidades estudiadas se comprueba su coincidencia (ver cuadro 1). Sin embargo, sí existen discrepancias entre los I.S.C. de estas Comunidades.

La opinión pública en el País Vasco y Cataluña manifiesta una valoración global de la situación económica bastante diferente de la manifestada por las poblaciones de las otras cuatro Comunidades. País Vasco y Cataluña se sitúan en los extremos de una ordenación de mayor a menor optimismo de sus habitantes.

En el País Vasco los datos de encuesta muestran un sentimiento económico ligeramente positivo (I.S.C. 106). El índice a comienzos de este año ha ganado doce puntos respecto al año 2001, evolución excepcional respecto a las otras Comunidades. Al contrario, en Cataluña, el sentimiento económico (I.S.C. 85) ha continuado una tendencia negativa que se inició en el año anterior y la sitúa en el último puesto de las seis Comunidades.

Entre estos dos extremos, País Vasco y Cataluña, el I.S.C. de las cuatro Comunidades varía poco entre una y otra.

En el cuadro 1 se manifiesta una evolución

negativa del I.S.C. de las seis Comunidades en el período 1999-2002, salvo la excepcional recuperación del I.S.C. vasco en el actual ejercicio.

En los años 1999 y 2000 los porcentajes de optimistas superaban a los de pesimistas en las seis Comunidades, sin excepción, y el valor medio ponderado del I.S.C. coincidía con el nacional. El retroceso de la confianza se inició en el año 2001 y ha continuado en el primer sondeo del año 2002. Este comportamiento del I.S.C. nacional durante los dos primeros años del período difiere poco del correspondiente a las seis Comunidades de mayor población. En el último sondeo (febrero 2002), el País Vasco recupera parte de la pérdida de confianza en su economía en el año 2001 y se coloca en el primer puesto entre las seis Comunidades.

En el gráfico 1 se observan las diferencias en el retroceso de la confianza en las seis Comunidades. País Vasco, Andalucía y Madrid muestran unas caídas relativamente pequeñas de su confianza al compararlas con las pérdidas de Cataluña y la Comunidad Valenciana.

El I.S.C. se formula tanto con la valoración sobre la marcha de su economía personal manifestada por los entrevistados, como por la apreciación de los mismos sobre la evolución de la economía en su entorno familiar. La opinión sobre una y otra raramente coinciden. La gente suele observar escasos cambios en su situación económica de uno a otro ejercicio, pero los mensajes económicos de los medios de comunicación contribuyen a percibir, e incluso, sobrevalorar los cambios de la economía nacional.

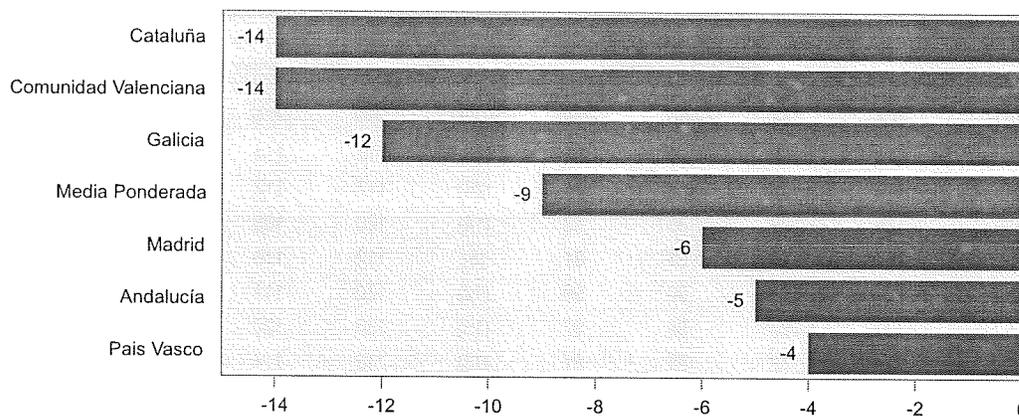
Los cuadros 2 y 3 recogen los datos de las encuestas referidas a la opinión sobre la economía de los entrevistados en las seis Comunidades y a su percepción sobre el funcionamiento de la economía en su entorno.

CUADRO 1
ÍNDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR (I.S.C.)
 Período años 1999-2002

Comunidad	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Variación Índice
Andalucía	109	112	103	99	(5)
Cataluña	113	110	97	85	(14)
Galicia	118	107	93	92	(12)
Madrid	103	115	106	91	(6)
País Vasco	116	119	94	106	(4)
Com. Valenciana	123	121	106	93	(14)
Media ponderada seis CC.AA	112	113	101	93	(9)
Total Nacional	113	112	104	93	(10)

(*) Índice de variación = $\frac{V_n - V_{n-3}}{V_n - V_{n-3}} \times 100$

GRÁFICO 1
VARIACIÓN DEL I.S.C. (Período 1999-2002)



Índice de variación: $\frac{V_n - V_{n-3}}{V_n - V_{n-3}} \times 100$

Los valores medios ponderados de la experiencia y expectativas familiares son mejores que los valores correspondientes de la economía general. El retroceso del sentimiento económico entre los años 1999 y 2002 está influido básicamente por la apreciación de la marcha de la economía en general. Cuando los entrevistados opinan sobre su propia economía, dicen que apenas hay cambios. Este dato es especialmente cierto al preguntar respecto a la experiencia de los hogares en los últimos meses. El índice de Galicia, 91, en el año 2002, es relativamente el más desfavorable y el vasco, el más positivo, 114.

Las previsiones medias sobre la próxima situación económica del hogar son algo peores que la reciente experiencia; pero importa señalar: 1) la importancia de la caída del índice de la Comunidad Valenciana, 13 puntos, y 2) los valores de las otras cinco Comunidades siguen siendo positivos y su retroceso, desde el año 1999, es pequeño.

Los valores de los índices del cuadro 3 son sensiblemente peores que los del cuadro 2. En síntesis, podría decirse que los consumidores de las seis Comunidades evalúan desfavorablemente la marcha de la economía general; pero

CUADRO 2
COMPONENTES DEL I.S.C. RELACIONADOS CON LA ECONOMÍA FAMILIAR
Años 1999-2002

COMUNIDADES	EXPERIENCIA SOBRE LA ECONOMÍA FAMILIAR					EXPECTATIVAS SOBRE LA ECONOMÍA FAMILIAR					VALORACIÓN DEL MOMENTO PARA COMPRAR BIENES DURADEROS				
	1999	2000	2001	2002	Var. Índice	1999	2000	2001	2002	Var. Índice	1999	2000	2001	2002	Var. Índice
Andalucía.....	98	98	100	98	(0)	114	112	114	105	(4)	106	127	105	105	(0)
Cataluña.....	96	94	97	94	(1)	114	114	116	99	(7)	122	124	110	101	(9)
Galicia.....	109	95	88	91	(9)	125	109	103	106	(8)	127	112	102	91	(17)
Madrid.....	94	106	110	94	(0)	115	129	130	108	(3)	96	110	99	81	(8)
País Vasco.....	106	107	104	114	(4)	120	114	104	117	(1)	114	135	81	108	(3)
C. Valenciana.....	106	121	97	99	(3)	118	118	108	90	(13)	134	134	125	89	(20)
Media Ponderada.....	100	102	100	97	(2)	116	116	112	103	(6)	115	123	105	96	(9)

(*) Índice de variación = $\frac{V_n - V_{n-3}}{V_n - V_{n-3}} \times 100$

CUADRO 3
COMPONENTES DEL I.S.C. RELACIONADOS CON LA ECONOMÍA GENERAL
Años 1999-2002

COMUNIDADES	EXPERIENCIA SOBRE LA ECONOMÍA GENERAL					EXPECTATIVAS SOBRE LA ECONOMÍA GENERAL				
	1999	2000	2001	2002	Var. Índice	1999	2000	2001	2002	Var. Índice
Andalucía.....	113	108	99	92	(10)	116	114	99	94	(10)
Cataluña.....	114	108	88	70	(24)	117	112	86	63	(30)
Galicia.....	108	109	85	82	(14)	120	108	85	90	(14)
Madrid.....	100	114	96	91	(5)	112	116	95	82	(15)
País Vasco.....	121	121	90	99	(10)	120	117	90	93	(13)
C. Valenciana.....	131	127	99	97	(15)	130	120	101	90	(18)
Media Ponderada.....	114	113	94	87	(13)	118	114	93	84	(17)

(*) Índice de variación = $\frac{V_n - V_{n-3}}{V_n - V_{n-3}} \times 100$

al observar su propia economía, sus respuestas no recogen la percepción de un contexto desfavorable. Esa mala valoración de la economía ha influido poco en la situación de las familias, y sus propias previsiones (índice medio 103) son bastante mejores que las expectativas sobre la economía nacional (índice medio 84). La evolución de las expectativas entre los años 1999 y 2002 refuerza este resultado. El retroceso medio de las expectativas personales, seis puntos, frente a los diecisiete puntos de las previsiones sobre la evolución de la economía general, refuerza la discrepancia entre uno y otro enfoque sobre la evolución económica.

En los gráficos 2 y 3 aparecen los valores de los índices sobre la evolución reciente de la eco-

nomía general y las expectativas en los años 1999 y 2002. Galicia y Cataluña manifiestan las peores opiniones sobre cómo se ha comportado la economía general en los últimos doce meses. Cataluña y Madrid son las dos Comunidades con peores expectativas para el año 2002.

Independientemente de los datos que las estadísticas económicas de las Comunidades muestren, los catalanes desconfían del comportamiento de la economía sensiblemente más que los ciudadanos de las otras cinco Comunidades. Conviene señalar que, según la formulación de la pregunta, se recoge la opinión sobre la tendencia de la economía; no el estado de la economía de la correspondiente Comunidad.

GRÁFICO 2
EXPERIENCIA SOBRE LA ECONOMÍA

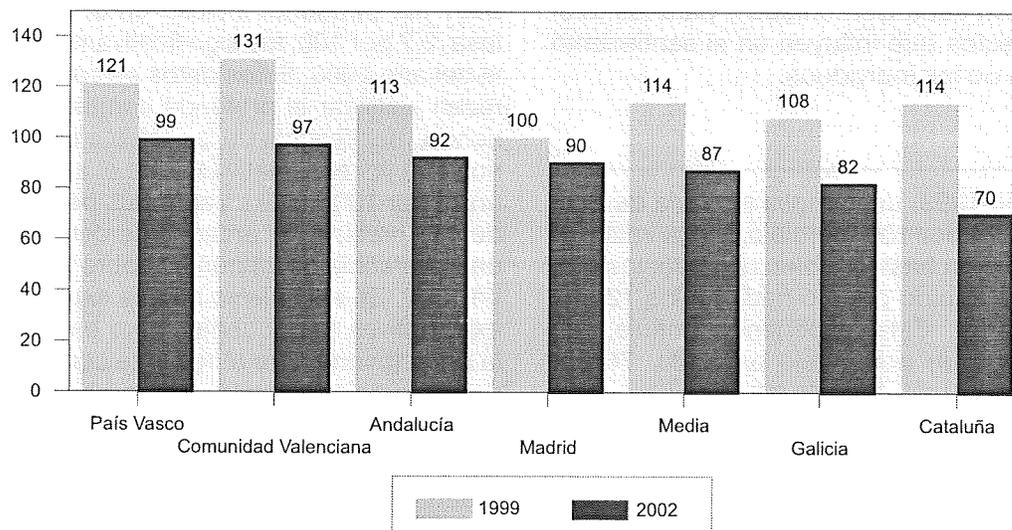
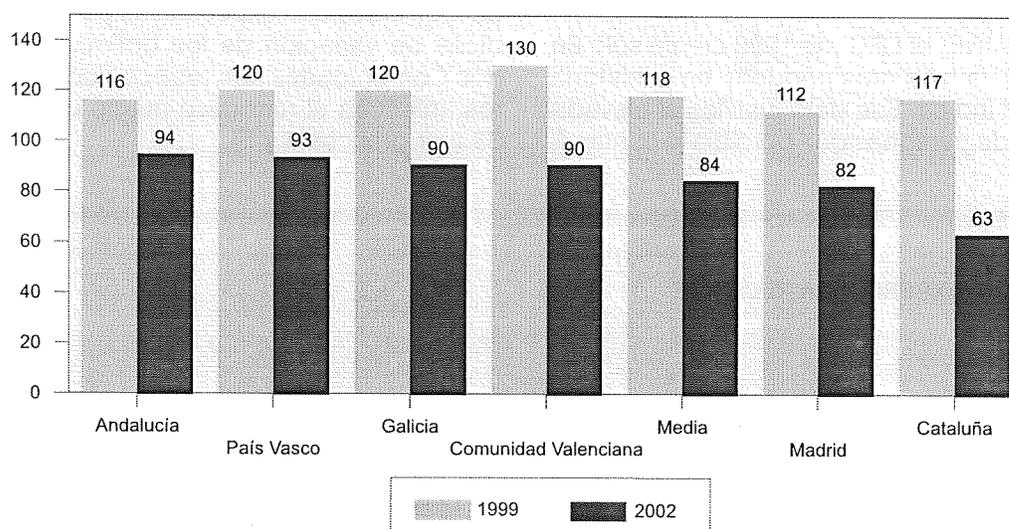


GRÁFICO 3
EXPECTATIVAS SOBRE LA ECONOMÍA



La opinión expresada tiene como referente la situación anterior de su Comunidad.

2. LA CAÍDA DE LA CONFIANZA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Los ejercicios 1999 y 2000 fueron excelentes para la economía española y la opinión de los

consumidores lo ratificó. Opinión pública y datos estadísticos evolucionaron coordinadamente en aquel período. Desde la última parte del año 2000, el sentimiento económico ha ido retrocediendo hasta el último sondeo con carácter general. Los valores medios de los índices representativos de la opinión de las seis Comunidades con mayor población no difieren de la media nacional. Aunque entre las seis Comu-

nidades se observen diferencias respecto a la importancia de la caída de su entorno.

Los gráficos 4 a 9 muestran el retroceso del optimismo en cada Comunidad y para los diferentes aspectos que influyen en el sentimiento económico de los individuos.

Inflación

En el año 1999, una amplia mayoría de consumidores, 74 por 100, percibía que la inflación era un problema bastante bien resuelto; los precios habrían subido poco o nada en los 12 meses anteriores. Esta experiencia influía, sin duda, en que un porcentaje parecido, 76 por 100, esperase que la tasa de inflación fuera también muy baja en los 12 meses siguientes. Experiencia y expectativa eran excelentes.

Al comenzar el año 2002, se ha producido un cambio muy importante de la opinión sobre el comportamiento de la inflación: un 48 por 100 de los individuos cree que los precios han aumentado poco o nada. Este porcentaje muestra 24 puntos de diferencia con el porcentaje de los optimistas en el año 1999.

Según el INE, el I.P.C. de 1998 creció sólo un 1,2 por 100, la tasa más pequeña en la historia reciente del índice. Ese dato justifica el elevado porcentaje de personas que percibía la continui-

dad del proceso de desaceleración de la inflación iniciado en 1989.

El repunte del IPC en los años 1999, 2000 y 2001 fue pequeño; incluso en el año 2001, su tasa, 2,7 por 100, fue significativamente inferior a la del año 2000. Estos datos estadísticos no parecen justificar el profundo cambio de la experiencia manifestada en la reciente encuesta. Menos aún las expectativas. Para el año 2002, sólo un 38 por 100 prevé un aumento pequeño o nulo de los precios. El anterior porcentaje muestra una diferencia de 38 puntos sobre los optimistas en 1999. En ese mismo año, la experiencia y las expectativas eran buenas, pero en el año 2002, la percepción sobre el reciente comportamiento de los precios ha retrocedido sensiblemente y las previsiones lo han hecho bastante más. La introducción del euro puede haber influido en el renacer de las expectativas inflacionistas. Según una amplia mayoría, el proceso de cambio de monedas ha amparado un aumento general de los precios y ha aumentado las previsiones pesimistas para el año 2002.

Las Comunidades de Cataluña, 25 por 100, y Madrid, 28 por 100 tienen el menor porcentaje de individuos con expectativas positivas. Los índices de variación de los optimistas de estas dos Comunidades han retrocedido 52 y 46 puntos, mientras el retroceso medio de las seis es 33 (ver gráficos 4 y 5).

GRÁFICO 4
INFLACIÓN. EXPERIENCIA RECIENTE

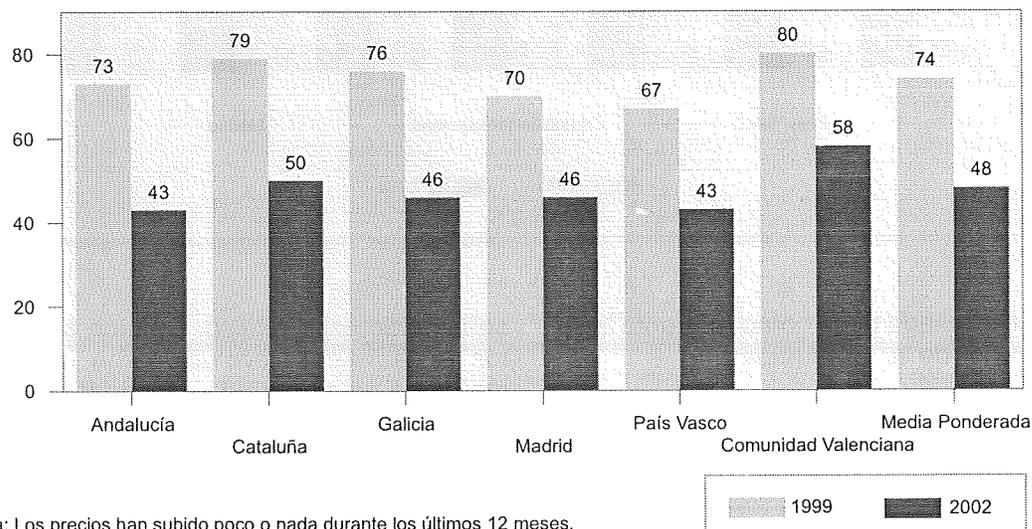
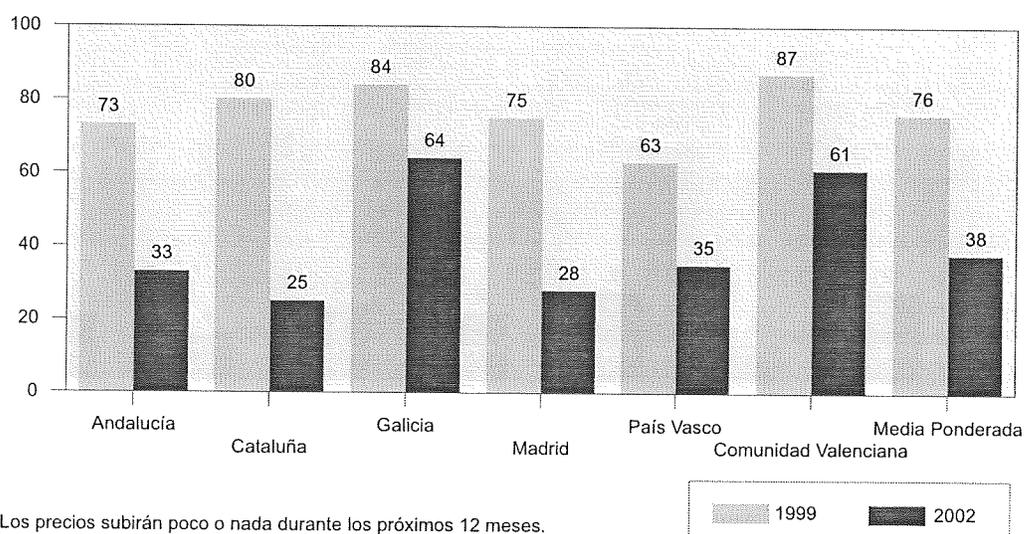


GRÁFICO 5
INFLACIÓN. EXPECTATIVAS



El paro

El porcentaje medio, 9 por 100, de individuos optimistas respecto a la evolución del paro es muy bajo. La mayoría cree que no se producirá un cambio significativo y los pesimistas superan en 10 puntos a los optimistas.

En el año 1999 el porcentaje medio de los optimistas fue un 33 por 100. La caída entre el sondeo de aquel año y el último correspondiente al comienzo del presente año, es importante: 57 puntos en el índice de variación.

Cataluña y la Comunidad Valenciana muestran porcentajes de optimistas inferiores a la media de las seis Comunidades. La caída de las respuestas optimistas entre 1999 y

2002, es también muy alta, 77 y 70 puntos de variación.

Otra vez, el comportamiento de las cifras de paro no justifica esta caída tan importante de las previsiones optimistas. Las cifras del paro registrado y los de la EPA han ido reduciéndose desde 1993 (paro registrado) y 1994 (paro según EPA); pero las previsiones optimistas han retrocedido con fuerza.

Los datos del cuadro 4 muestran una gran sensibilidad del público respecto a la pérdida de impulso del paro. La evolución positiva de las cifras de paro no justifica el retroceso del optimismo; pero a ello contribuye su deselevación. Muchos entrevistados parecen creer que se ha alcanzado una tasa de paro difícil de mejorar.

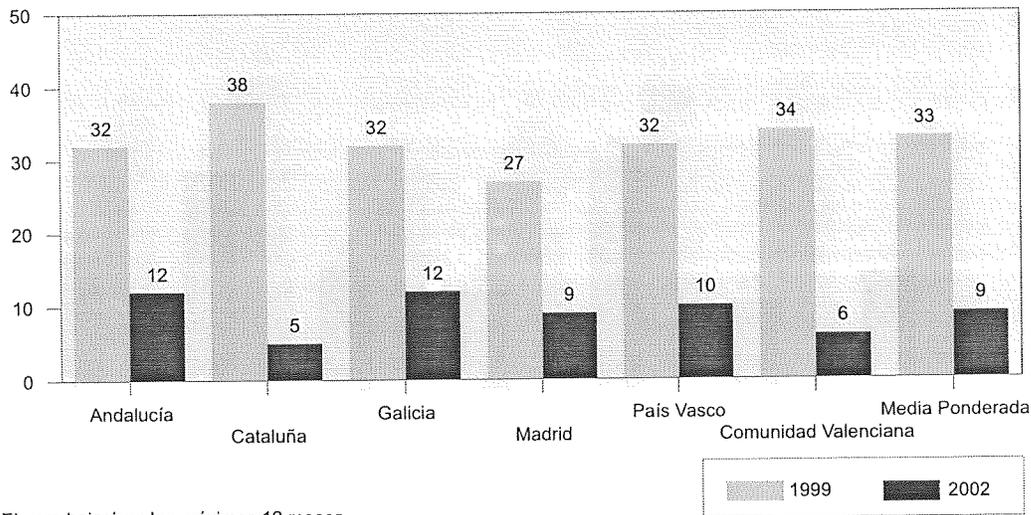
CUADRO 4

	Porcentaje de optimistas (el paro se reducirá)	Paro registrado(103)	Descenso del paro registrado respecto al año anterior (103)	Paro según EPA (103)	Descenso del paro EPA respecto al año anterior (103)
1999.....	33	1.614	(172)	2.605	(455)
2000.....	27	1.556	(58)	2.370	(235)
2001.....	20	1.540	(16)	2.213	(157)
2002.....	9	-	-	-	-

Nota: Paro registrado hasta octubre de 2001.

Fuente: INEM.

GRÁFICO 6
PARO. EXPECTATIVAS (porcentaje de optimistas)



Nota: El paro bajará en los próximos 12 meses.

Las circunstancias económicas que perciben en su entorno y la percepción de las variaciones del paro respecto a ejercicios anteriores justifican el retroceso del optimismo; no tanto el avance de las respuestas sobre un futuro aumento del paro.

En el gráfico 6 la ordenación de los porcentajes de optimistas en las seis Comunidades no se corresponde con las respectivas tasas de paro. Cataluña, 8,6 por 100 de paro (EPA), tiene un porcentaje más bajo de optimistas que Andalucía, 22,5 por 100 de paro (EPA)

Consumo de bienes duraderos

Una amplia mayoría de los consumidores adquiere los bienes duraderos sin un plan temporal previo. Aún menos individuos prevén sus decisiones de compra en un horizonte de 12 meses. El porcentaje de consumidores que confía aumentar su consumo en los próximos doce meses es siempre pequeño. En este caso es más importante observar los cambios de los porcentajes en un período que sus valores absolutos.

En el año 1999, el porcentaje medio de optimistas, 13 por 100, fue significativamente mayor que en el año 2002, 10 por 100. En el índice medio de variación (13) de las seis Comunidades se integran diferencias importantes. Cataluña y

la Comunidad Valenciana muestran los porcentajes de optimismo menores; el País Vasco ofrece el más alto (ver gráfico 7).

A comienzos del presente ejercicio, una amplia mayoría de los consumidores ha creído ver señales claras del final del ciclo expansivo y su actitud favorable hacia futuras compras de bienes duraderos ha retrocedido con fuerza.

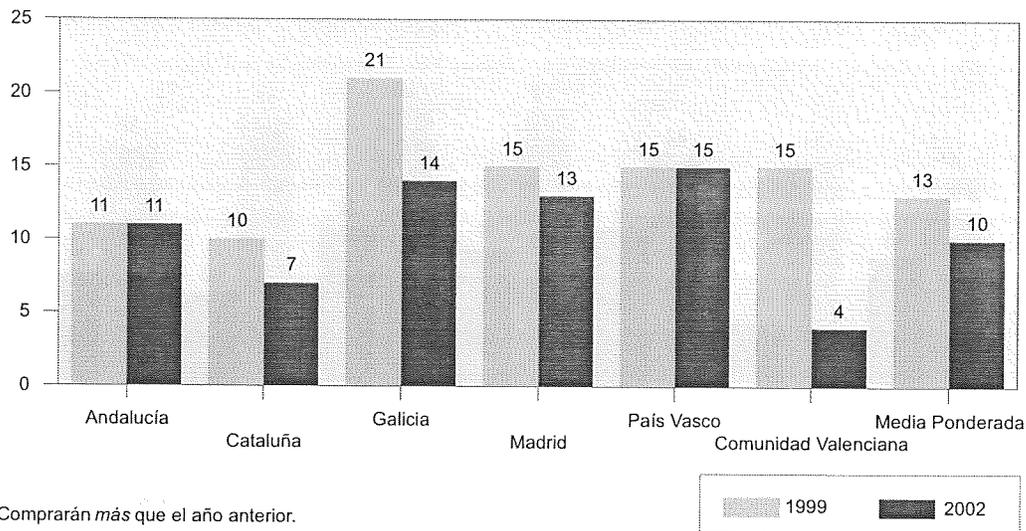
En pesetas constantes, el consumo final de las familias ha ido aumentando en los últimos tres años, aunque las tasas de crecimiento hayan disminuido. Del año 2000 al 2001 la tasa de aumento bajó del 4 por 100 al 2,5 por 100 y el porcentaje de quienes creen que comprarán más durante el año 2002 ha bajado del 14 por 100 al 10 por 100. La Comunidad Valenciana y

CUADRO 5
EXPECTATIVAS DE COMPRA Y VARIACIÓN DEL GASTO

	Tasa de variación de gasto en consumo final de los hogares (I)	Porcentaje de optimistas
1999.....	4,7	13
2000.....	4,0	14
2001.....	2,5	14
2002.....	-	10

Nota: Precio constante 1995.
Fuente: Contabilidad Nacional de España, INE y encuesta Funcas.

GRÁFICO 7
CONSUMO DE BIENES DURADEROS. EXPECTATIVAS (porcentaje de optimistas)



Galicia son las Comunidades con mayor caída en sus expectativas de compra.

Expectativas sobre la economía general

Las previsiones de los consumidores, sobre la economía en el año 2002 no son buenas, y el tamaño medio de los optimistas es sólo de un 16 por 100 en las seis Comunidades. La varia-

ción media (35), entre los años 1999 y 2002, es importante (gráficos 8 y 9).

El retroceso medio de los optimistas se produce en el año 2001 con una caída de la tasa de variación del PIB p.m. del 34 por 100. Los optimistas vuelven a caer en el primer sondeo del año 2002, mientras las previsiones institucionales de crecimiento del PIB disminuyen un 37 por

GRÁFICO 8
LA ECONOMÍA GENERAL. EXPERIENCIA (porcentaje de optimistas)

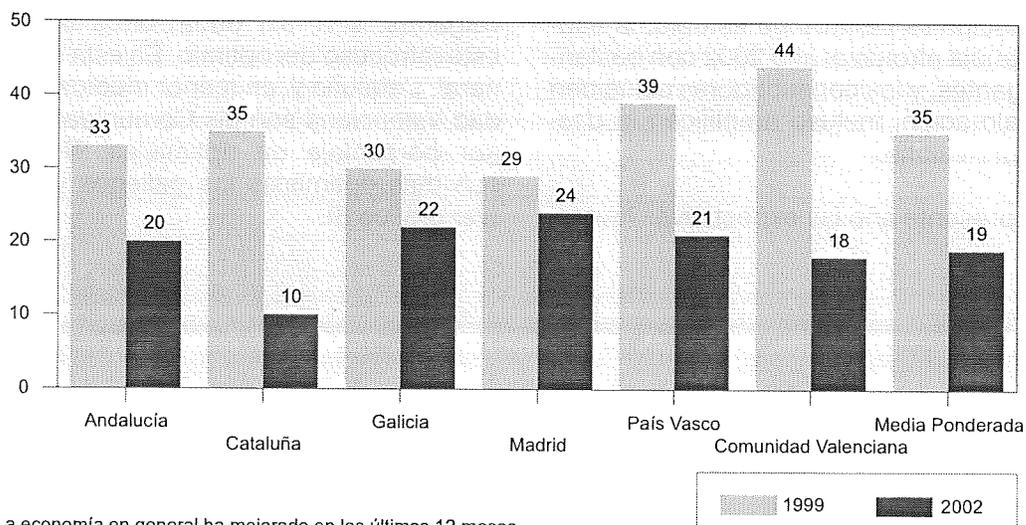
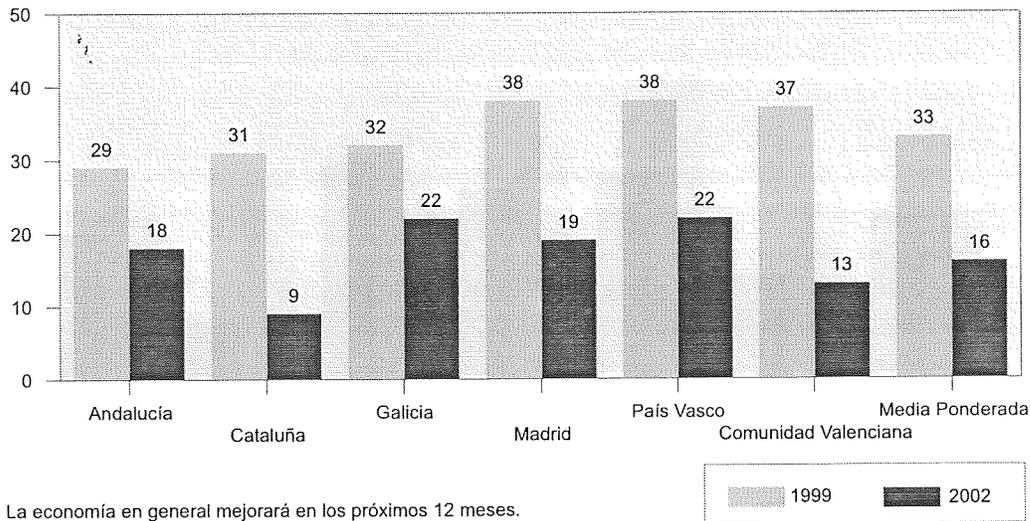


GRÁFICO 9
LA ECONOMÍA GENERAL. EXPECTATIVAS (porcentaje de optimistas)



Nota: La economía en general mejorará en los próximos 12 meses.

CUADRO 6
VARIACIÓN DEL PIB Y DE LOS OPTIMISTAS

	Tasa de variación de PIB p.m.	Variación del porcentaje de optimistas
1999.....	4,1	-
2000.....	4,1	(5)
2001.....	2,7	(18)
2002.....	1,7(*)	(14)

(*) Previsiones de Funcas.
Fuente: Contabilidad Nacional de España, INE y encuesta Funcas.

100 respecto al crecimiento en el año 2001. Según los principales centros de estudio, la economía española afronta el año 2002 con bastantes interrogantes, y los consumidores coinciden con esa valoración, incluso amplifican la desconfianza profesional.

Para el presente año las expectativas favora-

bles sobre precios, paro y consumo de bienes duraderos son peores que la de los cuatro anteriores ejercicios. La percepción del público y sus expectativas coinciden globalmente con las revisiones académicas; pero la singularidad de las primeras es la caída del optimismo. España no ha entrado en recesión, la tasa de inflación es históricamente baja, la tasa de actividad ha aumentado y la de paro disminuido en el año 2001. A tenor de estos datos, parece que la experiencia debería ser mejor y también las expectativas. La incertidumbre de la gente frente a una tendencia negativa de las tasas de variación de las principales magnitudes y los problemas de la economía mundial, ampliamente divulgados, son, sin duda, otros factores para este retroceso del optimio. En esta situación general, Cataluña y, en menor medida, la Comunidad Valenciana son las Comunidades con menor porcentaje de optimistas. Relativamente son más optimistas los gallegos y los vascos (ver gráfico 8).

Economía Internacional

LAS REGIONES EUROPEAS Y LA AMPLIACIÓN DE LA UE

José Villaverde Castro(*)

Tal y como viene haciendo con regularidad desde hace ya algún tiempo, la oficina estadística de la Unión Europea (UE) ha ofrecido a primeros del presente año sus estimaciones relativas al nivel del PIB per cápita de todas las regiones comunitarias (EUROSTAT, News release, 13/2002), entendidas éstas en su acepción de NUTS-2. En esta ocasión, además, la información (que está referida básicamente a 1999 y, en menor medida, al trienio 1997-99) se ha visto enriquecida al incluir referencias explícitas al PIB regional de los doce países que son candidatos a integrarse en la UE.

Tomando como excusa esta información estadística, y complementándola con la ofrecida en el "Primer informe de valoración sobre la cohesión económica y social", elaborado por la Comisión Europea, examinamos el estado de las disparidades regionales tanto en la UE-15 como en la futura Unión ampliada, prestamos atención a la situación de nuestras comunidades autónomas en este contexto y, al hilo de todo ello, hacemos algunas referencias sobre lo que puede suceder, a partir del año 2007, con las ayudas estructurales que, en la actualidad, perciben las regiones españolas del Objetivo 1.

A la hora de realizar nuestros comentarios, hemos de comenzar manifestando, al igual que hemos hecho en ocasiones anteriores, que las estadísticas de EUROSTAT sobre las regiones europeas hay que tomarlas, siempre, con una buena dosis de cautela, dado que no es difícil encontrar en ellas algunas incongruencias so-

nadas; en esta ocasión, por ejemplo, entre los resultados de 1999 y los de 1998. La más llamativa de todas —pero en absoluto la única— es la relativa a la región de Bruselas, a la que se adjudica en 1999 un PIB per cápita igual al 217 por 100 de la media europea y, en 1998, uno igual al 169 por 100. ¿Es posible que en un solo año se haya producido un crecimiento relativo tan imponente? En nuestra opinión no lo es y, dado que EUROSTAT no ofrece explicaciones de ningún tipo que justifiquen resultados tan desiguales en dos años consecutivos, insistimos en que la cautela debe ser la norma de conducta que prevalezca a la hora de extraer conclusiones.

1. Las disparidades regionales en la UE: Inner London, 5; Réunion, 1

Tras una primera etapa en la que las disparidades regionales en la UE disminuyeron de forma considerable, los desarrollos de las dos últimas décadas no parecen ofrecer signos elocuentes de que el proceso de convergencia interregional haya continuado; es más, dependiendo de cómo se evalúen estas disparidades y de la fuente de información, podría hablarse incluso de un cierto repunte de las mismas, fenómeno que, de materializarse también en los próximos años (y ya hay algunos indicios de que puede ser así), levantaría serias dudas acerca de las pretendidas relaciones positivas que, habitualmente, se postulan entre integración económica y convergencia real.

Sin entrar, en todo caso, en este apasionante debate de naturaleza teórico-empírica, sí que queremos aprovechar la publicación por parte de EUROSTAT de las últimas estimaciones sobre el PIB de las regiones europeas para poner en evidencia, una vez más, que —siendo las mismas el fiel reflejo de las diferencias existentes en otros frentes (educativo, institucional, tecnológico, etc.)— las disparidades en materia de PIB per cápita son enormes, incluso cuando éste se expresa en esa unidad ficticia, pero útil, que son las paridades de poder de compra.

En efecto. Aunque inexacta, por incompleta, la forma más sencilla de evaluar la magnitud de las disparidades regionales en la UE consiste, probablemente, en calcular la ratio entre el PIB por habitante de la región más rica (Inner London, una vez más) y el de la más pobre (Réunion, Iperios o Guayana, que, a estos efectos, tanto monta). La ratio —que, reconozcámoslo, puede estar un poco inflada por la sobreestimación que se hace del PIB per cápita londinense, debido a la presencia de numerosos *commuters* en la capital británica, que aportan al PIB pero no a la población— alcanza nada menos que un valor de 4,7, de ahí que, con un poco de manga ancha y emulando a los sensacionalistas titulares futbolísticos, hayamos encabezado esta sección bajo la rúbrica de: Inner London, 5; Réunion, 1.

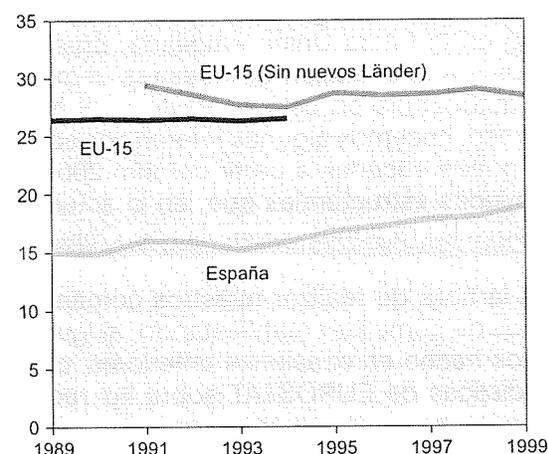
Una segunda manifestación de la amplitud de las disparidades regionales en la UE, algo más refinada que la anterior pero todavía incompleta, es la que se obtiene al comparar la situación de las diez regiones más ricas con la de las diez regiones más pobres. Los resultados (véase el cuadro 1) son de nuevo elocuentes, aunque, como es lógico, algo menos inquietantes (en apariencia, al menos) que en el caso anterior. En concreto, las diferencias son ahora menos perturbadoras que antes porque la ratio entre las regiones europeas más ricas y más pobres cae de forma importante, hasta situarse, en promedio, entre 3 y 3,5. Pero, a renglón seguido, hay que decir que sólo lo son en apariencia porque, como se observa en el cuadro 1, también se pone de manifiesto —aunque sólo de forma incipiente— un patrón de desarrollo regional que no por conocido es menos singular, y que supone la concentración de la riqueza y de la pobreza (entendida esta última en términos relativos) en determinadas áreas: así, las diez regiones más avanzadas (entre las que ponderan las de las capitales nacionales) se si-

túan, en su mayoría, en el norte y centro de la UE, mientras que las diez más pobres lo hacen, incluso en mayor proporción que las ricas, en la periferia.

Si abrimos un poco más el abanico de comparación y prestamos atención, por un lado, a las regiones que registran un PIB per cápita por encima del 125 por 100 de la media europea y, por otro, a las que se encuentran por debajo del 75 por 100 de la misma (véase, de nuevo, el cuadro 1), sucede que en el primer grupo sólo se contabilizan 22 regiones (aproximadamente el 10 por 100 del total) mientras que en el segundo hay 46 (que superan el 20 por 100 del total), lo que constituye un indicador evidente de que la riqueza está más concentrada que la pobreza; además, el patrón territorial arriba apuntado se percibe ahora con mucha más claridad, dibujándose de esta guisa un mapa regional que diferencia, con bastante nitidez, entre zonas ricas y zonas pobres.

Por último, si, más que fijarnos en el nivel, prestamos atención a la evolución de las disparidades regionales, y lo hacemos observando la trayectoria seguida por la desviación típica del PIB per cápita regional (estadístico habitualmente utilizado para medir la evolución de la llamada convergencia sigma), el gráfico 1 muestra con toda claridad que, entre 1989 y 1999 no se han producido cambios de entidad, o lo que es lo mismo, que las disparidades interregionales comunitarias se han estabilizado, o estancado, en los últimos años.

GRÁFICO 1
CONVERGENCIA SIGMA



CUADRO 1
RANKING DE LAS REGIONES EUROPEAS
 (De acuerdo con el PIB per cápita, expresado en paridades de poder de compra. EU-15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING	
	1998	1999	1998	1999
INNER LONDON (RU).....	243	242	1	1
REG.BRUXELLES (B).....	169	217	4	2
LUXEMBOURG (GRAND-DUCHE).....	176	186	3	3
HAMBURG (D).....	186	183	2	4
ILE DE FRANCE (F).....	152	154	8	5
OBERBAYERN (D).....	161	151	6	6
WIEN (O).....	163	150	5	7
DARMSTADT (D).....	154	147	7	8
UTRECHT (NL).....	142	146	10	9
BREMEN (D).....	144	142	9	10
UUSIMAA (SUURALUE) (F).....	141	140	11	11
ÅLAND (F).....	122	138	25	12
LOMBARDIA (I).....	135	136	15	13
TRENTINO-ALTO ADIGE (I).....	136	136	14	14
NOORD-HOLLAND (NL).....	132	133	17	15
STOCKHOLM (S).....	136	133	13	16
STUTTGART (D).....	130	132	20	17
EMILIA-ROMAGNA (I).....	129	132	22	18
BERKSHIRE, BUCKS & OXFORDSHIRE (RU).....	130	131	19	19
VALLE D'AOSTA (I).....	130	129	21	20
SALZBURG (O).....	125	127	24	21
GRONINGEN (NL).....	131	126	18	22
ANTWERPEN (B).....	138	124	12	23
MITTELFRANKEN (D).....	119	124	27	24
KARLSRUHE (D).....	134	122	16	25
SOUTHERN AND EASTERN (IR).....	118	122	30	26
NORTH EASTERN SCOTLAND (RU).....	128	122	23	27
PIEMONTE (I).....	117	121	33	28
VENETO (I).....	119	121	28	29
DUESSELDORF (D).....	118	120	29	30
DANMARK.....	119	119	26	31
ZUID-HOLLAND (NL).....	118	119	31	32
KOELN (D).....	117	117	32	33
FRIULI-VENEZIA GIULIA (I).....	113	116	35	34
LAZIO (I).....	113	116	36	35
VORARLBERG (O).....	112	115	41	36
CHESHIRE (RU).....	112	115	38	37
TOSCANA (I).....	110	114	46	38
NOORD-BRABANT (NL).....	112	113	40	39
MADRID (E).....	110	112	44	40
TIROL (O).....	113	112	37	41
VLAAMS BRABANT (B).....	96	111	95	42
SCHWABEN (D).....	103	110	62	43
EAST ANGLIA (RU).....	107	110	50	44
HAMPSHIRE & ISLE OF WIGHT (RU).....	110	110	43	45
TUEBINGEN (D).....	109	109	48	46
HANNOVER (D).....	112	109	39	47
LIGURIA (I).....	106	109	51	48
BEDFORDSHIRE, HERTFORDSHIRE (RU).....	110	107	42	49
OBEROESTERREICH (O).....	105	106	54	50
SURREY, EAST & WEST SUSSEX (RU).....	110	106	45	51
OBERPfalz (D).....	94	105	100	52
OBERFRANKEN (D).....	104	105	56	53
DETMOLD (D).....	103	105	58	54
NAVARRA (E).....	106	105	52	55

CUADRO 1 (continuación)
RANKING DE LAS REGIONES EUROPEAS
 (De acuerdo con el PIB per cápita, expresado en paridades de poder de compra. EU-15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING	
	1998	1999	1998	1999
GLOUCESTERSHIRE & NORTH SOMERSET (RU).....	108	105	49	56
FREIBURG (D).....	105	104	53	57
UNTERFRANKEN (D).....	100	104	75	58
KASSEL (D).....	99	104	79	59
BRAUNSCHWEIG (D).....	99	104	76	60
MARCHE (I).....	101	104	67	61
ALSACE (F).....	104	103	55	62
LEICESTERSHIRE, RUTLAND & NORTHANTS (RU).....	103	103	60	63
RHEINHESSEN-PFALZ (D).....	103	102	61	64
RHONE-ALPES (F).....	101	102	68	65
UMBRIA (I).....	98	102	87	66
PAÍS VASCO (E).....	99	101	81	67
CATALUÑA (E).....	100	101	71	68
BALEARES (E).....	100	101	70	69
ZEELAND (NL).....	101	101	69	70
BRABANT WALLON (B).....	87	100	127	71
NIEDERBAYERN (D).....	98	100	85	72
GELDERLAND (NL).....	99	100	77	73
LISBOA E VALE DO TEJO (P).....	95	100	96	74
SMÅLAND MED ÖARNA (S).....	100	100	74	75
EASTERN SCOTLAND (RU).....	103	100	59	76
WEST-VLAANDEREN (B).....	116	99	34	77
BERLIN (D).....	102	99	64	78
ARNSBERG (D).....	102	99	63	79
SAARLAND (D).....	99	99	82	80
SCHLESWIG-HOLSTEIN (D).....	102	99	65	81
LIMBURG (NL).....	97	99	89	82
MELLERSTA NORRLAND (S).....	98	99	83	83
OVERIJSEL (NL).....	97	98	91	84
ÖVRE NORRLAND (S).....	98	98	86	85
HEREFORDSHIRE, WORCESTERSHIRE & WARKS (RU).....	99	98	78	86
EAST WALES (RU).....	96	98	93	87
GIESSEN (D).....	91	95	112	88
KAERNTEN (O).....	92	95	108	89
NORRA MELLANSVERIGE (S).....	96	95	94	90
EAST RIDING & NORTH LINCOLNSHIRE (RU).....	96	95	92	91
NORTH YORKSHIRE (RU).....	100	95	73	92
CHAMPAGNE-ARDENNE (F).....	92	94	107	93
STEIERMARK (O).....	90	94	121	94
ESSEX (RU).....	94	94	99	95
KENT (RU).....	97	94	88	96
RIOJA (E).....	93	93	105	97
HAUTE-NORMANDIE (F).....	91	93	113	98
FRIESLAND (NL).....	93	93	103	99
NIEDEROESTERREICH (O).....	91	93	115	100
ETELAE-SUOMI (F).....	93	93	102	101
WEST MIDLANDS (RU).....	94	93	101	102
OOST-VLAANDEREN (B).....	104	92	57	103
WESER-EMS (D).....	102	92	66	104
ÖSTRA MELLANSVERIGE (S).....	93	92	104	105
CUMBRIA (RU).....	100	92	72	106
WEST YORKSHIRE (RU).....	93	92	106	107
SOUTH WESTERN SCOTLAND (RU).....	90	92	120	108
BOURGOGNE (F).....	90	91	116	109
AQUITAINE (F).....	89	91	123	110

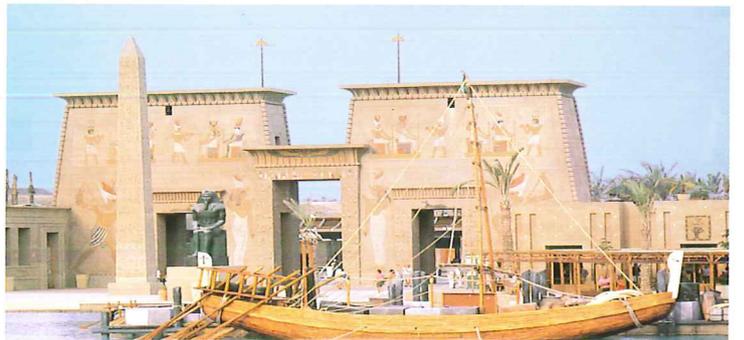
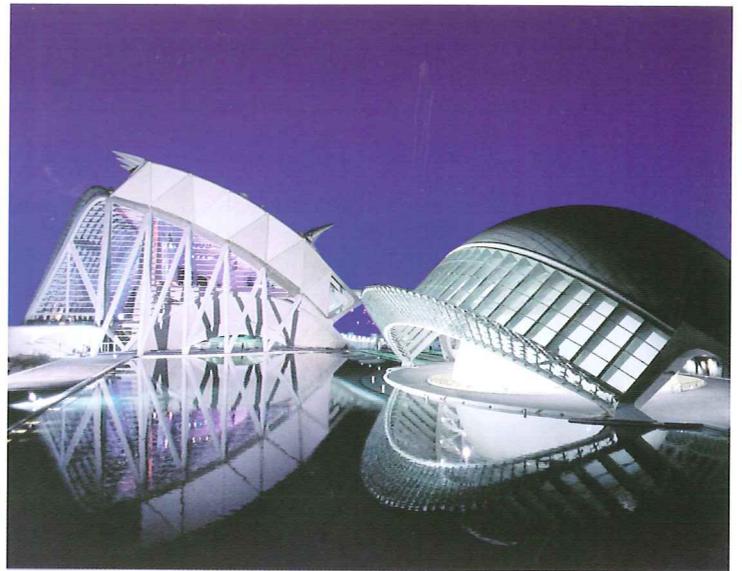
Queremos seguir

construyendo

una Comunidad

moderna

y de progreso.



En la Generalitat Valenciana queremos una comunidad integrada, moderna y de progreso. Trabajamos duro para lograr un desarrollo de nuestra comunidad, duradero, vertebrador, equilibrado y estable. Nos esforzamos para conseguir un reparto equitativo

del crecimiento, para lograr el pleno empleo y para ser solidarios con los más desfavorecidos. Nuestro objetivo es modernizar nuestra economía y nuestras infraestructuras. Y tenemos la ilusión y la confianza necesarias para ganar el futuro.



GENERALITAT
VALENCIANA

¿Quién conserva nuestras raíces?

Cecilia, Brígida, Andrés, Eulalia, Juana, Agueda, Dorotea, Ricardo, Elisenda, Abelardo, Arnau, Oscar, Simeón, Claudio, Sigfrido, Sergio, Juliana, Rómulo, Leonor, Víctor, Baldomero, Román, Marta, Fina, Rosendo, Agnés, Salvador, Juan, Casimiro, Hilario, Nicolás, Lidia, Matilde, Beatriz, Patricia, José, Francisco, Vicente, Guillermo, Hugo, Casilda, Valeriano, Telmo, Martín, Ezequiel, Eleuterio, Julia, Anselmo, Isidoro, Elías, Jorge, Caterina, Marcos, Pedro, Sofía, Fidel, Daniel, Prudencio, Felipe, Enrique, Silvia, Judas, Florián, Aniceto, Irene, Augusto, Nicolás, María, Pons, Pancracio, Gema, Isidro, Claudia, Pascual, Adolfo, Baldirio, Gisela, Joaquín, Rita, Germán, Desiderio, Fernando, Avelina, Agustín, Felipe, Justo, Clotilde, Marcelino, Bonifacio, Noemí, Roberto, Diana, Alicia, Bernardo, Romualdo, Antonio, Onofre, Ismael, Eliseo, Marina, Félix, Paulino, Luís, Pedro, Cirilo, Florencia, Isabel, Miguel, Fermín, Marta, Rafael, Camilo, Natalia,

Los clientes de Ibercaja.

Ellos contribuyen al mantenimiento de nuestro patrimonio cultural.



iberCaja

Obra Social y Cultural

CUADRO 1 (continuación)
RANKING DE LAS REGIONES EUROPEAS
 (De acuerdo con el PIB per cápita, expresado en paridades de poder de compra. EU-15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING	
	1998	1999	1998	1999
SYDSVERIGE (S).....	92	91	109	111
CENTRE (F).....	91	90	110	112
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR (F).....	90	90	119	113
DRENTHE (NL).....	89	90	124	114
DERBYSHIRE & NOTTINGHAMSHIRE (RU).....	91	90	111	115
LIMBURG (B).....	109	89	47	116
KOBLENZ (D).....	91	89	114	117
VÄSTSVERIGE (S).....	90	89	122	118
GREATER MANCHESTER (RU).....	90	89	117	119
OUTER LONDON (RU).....	97	88	90	120
MUENSTER (D).....	98	87	84	121
ARAGÓN (E).....	88	87	125	122
PAYS DE LA LOIRE (F).....	87	87	131	123
MIDI-PYRENEES (F).....	88	87	126	124
DORSET & SOMERSET (RU).....	87	87	128	125
FRANCHE-COMTE (F).....	87	86	129	126
POHJOIS-SUOMI (F).....	87	86	132	127
SHROPSHIRE & STAFFORDSHIRE (RU).....	87	86	133	128
TRIER (D).....	95	85	98	129
ABRUZZO (I).....	84	85	136	130
LINCOLNSHIRE (RU).....	90	85	118	131
BASSE-NORMANDIE (F).....	85	84	135	132
BRETAGNE (F).....	83	84	141	133
AUVERGNE (F).....	82	84	143	134
STEREA ELLADA (G).....	84	83	139	135
LORRAINE (F).....	83	83	142	136
BORDER, MIDLAND AND WESTERN (IR).....	79	83	149	137
VAELI-SUOMI (F).....	84	83	140	138
PICARDIE (F).....	84	82	138	139
LIEGE (B).....	99	81	80	140
LUENEBURG (D).....	80	81	147	141
CANARIAS (E).....	77	81	154	142
LIMOUSIN (F).....	80	81	146	143
CORSE (F).....	77	81	156	144
LANCASHIRE (RU).....	87	81	130	145
NOTIO AIGAIIO (G).....	77	80	159	146
NORD-PAS-DE-CALAIS (F).....	79	80	153	147
POITOU-CHARENTES (F).....	80	80	148	148
MOLISE (I).....	79	80	152	149
FLEVOLAND (NL).....	81	80	144	150
DEVON (RU).....	84	80	137	151
COMUNIDAD VALENCIANA (E).....	77	79	155	152
SARDEGNA (I).....	76	79	164	153
NORTHUMBERLAND AND TYNE & WEAR (RU).....	81	79	145	154
LUXEMBOURG (B).....	95	78	97	155
CANTABRIA (E).....	76	78	162	156
LANGUEDOC-ROUSSILLON (F).....	76	78	163	157
NORTHERN IRELAND (RU).....	77	78	158	158
ATTIKI (G).....	74	77	168	159
NAMUR (B).....	86	76	134	160
LEIPZIG (D).....	79	76	151	161
TEES VALLEY & DURHAM (RU).....	77	76	160	162
CASTILLA Y LEÓN (E).....	74	75	169	163
BASILICATA (I).....	72	75	173	164
SOUTH YORKSHIRE (RU).....	75	75	167	165

CUADRO 1 (conclusión)
RANKING DE LAS REGIONES EUROPEAS
 (De acuerdo con el PIB per cápita, expresado en paridades de poder de compra. EU-15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING	
	1998	1999	1998	1999
HIGHLANDS & ISLANDS (RU).....	77	75	157	166
ITAE-SUOMI (F).....	75	74	166	167
MADEIRA (P).....	58	72	200	168
DRESDEN (D).....	74	71	170	169
ASTURIAS (E).....	72	71	172	170
BURGENLAND (O).....	69	71	179	171
MERSEYSIDE (RU).....	73	71	171	172
WEST WALES & THE VALLEYS (RU).....	71	71	176	173
BRANDENBURG (D).....	71	70	174	174
MECKLENBURG-VORPOMMERN (D).....	71	70	175	175
HALLE (D).....	75	70	165	176
HAINAUT (B).....	79	69	150	177
MAGDEBURG (D).....	66	69	186	178
THUERINGEN (D).....	70	69	178	179
KENTRIKI MAKEDONIA (G).....	68	69	180	180
ALGARVE (P).....	76	69	161	181
KRITI (G).....	67	68	184	182
MURCIA (E).....	67	68	185	183
CHEMNITZ (D).....	63	67	194	184
PUGLIA (I).....	65	67	189	185
CAMPANIA (I).....	64	66	191	186
SICILIA (I).....	65	66	190	187
DYTIKI MAKEDONIA (G).....	60	65	197	188
GALICIA (E).....	64	65	193	189
CASTILLA-LA MANCHA (E).....	67	65	182	190
CEUTA Y MELILLA (E).....	67	65	183	191
CORNWALL & ISLES OF SCILLY (RU).....	70	65	177	192
VOREIO AIGAIO (G).....	61	64	196	193
MARTINIQUE (F).....	60	64	198	194
DESSAU (D).....	64	63	192	195
CALABRIA (I).....	61	63	195	196
NORTE (P).....	66	61	187	197
THESSALIA (G).....	57	60	201	198
IONIA NISIA (G).....	56	60	202	199
ANDALUCÍA (E).....	58	60	199	200
ALENTEJO (P).....	67	58	181	201
CENTRO (P).....	65	57	188	202
ANATOLIKI MAKEDONIA, THRAKI (G).....	55	56	203	203
GADELOUPE (F).....	52	56	208	204
PELOPONNISOS (G).....	53	55	206	205
DYTIKI ELLADA (G).....	53	53	204	206
ACORES (P).....	52	53	207	207
EXTREMADURA (E).....	50	52	209	208
IPEIROS (G).....	42	51	211	209
GUYANE (F).....	53	51	205	210
RÉUNION (F).....	50	51	210	211

Nota: Dinamarca y el Gran Ducado de Luxemburgo figuran, cada una de ellas, como una sola región. B = Bélgica, D = Alemania; G = Grecia; E = España; F = Francia; IR = Irlanda; I = Italia; NL = Holanda; P = Portugal; F = Finlandia; S = Suecia; RU = Reino Unido.
 Fuente: EUROSTAT, News release, 13/2002 y 22/2001 y elaboración propia.

Desde el punto de vista español, el primer rasgo a reseñar es que el conjunto del país tenía, en 1999, un PIB per cápita equivalente al 82 por 100 de la media europea. A partir de este dato y en relación con la media europea, la si-

tuación muestra (véase el cuadro 2) la presencia de tres grupos de regiones perfectamente definidos: en el de cabeza, y con niveles relativos superiores a la referida media, se encuentran, por este orden, Madrid (que es la comuni-

CUADRO 2
LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN LA UE/15

	PIB PER CÁPITA			RANKING	
	1998	1999	Media 97-98	1998	1999
<i>GRUPO 1 (PIBpc ≥ 100)</i>					
MADRID.....	110	112	108	44	40
NAVARRA.....	106	105	103	52	55
PAÍS VASCO.....	99	101	98	81	67
CATALUÑA.....	100	101	99	71	68
BALEARES.....	100	101	101	70	69
<i>GRUPO 2 (75 ≤ PIBpc < 100)</i>					
RIOJA.....	93	93	92	105	97
ARAGÓN.....	88	87	86	125	122
CANARIAS.....	77	81	78	154	142
COMUNIDAD VALENCIANA.....	77	79	78	155	152
CANTABRIA.....	76	78	75	162	156
<i>GRUPO 3 (PIBpc ≤ 75)</i>					
CASTILLA Y LEÓN.....	74	75	74	169	163
ASTURIAS.....	72	71	70	172	170
MURCIA.....	67	68	67	185	183
GALICIA.....	64	65	64	193	189
CASTILLA-LA MANCHA.....	67	65	65	182	190
CEUTA Y MELILLA.....	67	65	66	183	191
ANDALUCÍA.....	58	60	59	199	200
EXTREMADURA.....	50	52	50	209	208

Fuente: Ídem, cuadro 1.

dad más desarrollada), Navarra, País Vasco, Cataluña y Baleares; a continuación, La Rioja, Aragón, Canarias, Comunidad Valenciana y Cantabria conforman un bloque de regiones cuyo PIB per cápita superan el umbral del 75 por 100 de la media comunitaria, pero todavía se encuentran a gran distancia de la misma, excepto en el caso riojano; por último, todas las demás comunidades autónomas registran niveles de PIB por habitante inferiores al 75 por 100 de la media europea, bien que con dos casos muy preocupantes: Extremadura (que apenas supera el 50 por 100) y, en menor medida, Andalucía. Pese a las dudas existentes acerca de la validez de algunos registros estadísticos, el panorama descrito vuelve a mostrar, como en el pasado, una España claramente invertida, con un tercio nororiental (más la Comunidad de Madrid) equiparable a la media europea, pero muy lejos todavía del nivel de desarrollo de las zonas más ricas, y con el resto del país considerablemente alejado de la misma.

En cuanto a la evolución de las disparidades regionales en España, el mencionado gráfico 1 muestra también que, entre 1989 y 1999, se ha producido un ligero incremento de las mismas, corroborando así algunos resultados obtenidos a partir de fuentes de información distintas de

EUROSTAT. Este resultado debería ser motivo de preocupación, no sólo por lo que representa de ampliación del *gap* entre las mal llamadas dos Españas, sino, sobre todo, porque no es más pronunciado de lo que indican las cifras debido al mayor dinamismo demográfico de las comunidades autónomas más avanzadas: o, dicho con otras palabras, dado que la producción y la población se están concentrando, cada vez más, en determinadas zonas del país en claro detrimento de otras, las disparidades regionales en el PIB per cápita son menores de lo que serían si todas las regiones tuviesen una evolución demográfica similar.

2. Las regiones en la UE ampliada

Como es de sobra conocido, la actual Unión Europea está formada por 15 países miembros. En un futuro todavía no bien definido, aunque previsiblemente no muy lejano (¿se mantendrá la fecha de 2004?), nuevos países entrarán a formar parte de la misma, provocando con ello —entre otros efectos de gran alcance institucional y económico— una profunda redefinición del mapa regional europeo. Todos los países candidatos (los denominados PECOS más Chipre, Malta y Turquía) tienen niveles de desarrollo

sensiblemente menores que los de la actual UE, por lo que la ampliación traerá como efecto irremediable, según reconoce la propia Comisión, “un aumento de las disparidades regionales y territoriales de mucha mayor entidad que el producido en ampliaciones anteriores”.

Siendo cierto que esto ya constituye un problema importante, no lo es menos que el mismo se complica porque, al igual que sucede con la UE-15, pero aquí con mayor intensidad, las disparidades regionales entre los países candidatos a la adhesión también son muy pronunciadas (cuadro 3). Volviendo al indicador de dispersión más sencillo, ocurre que la ratio entre la región más rica (Praga) y la más pobre (Nord-Est, en Rumania) es superior a 6, muy por encima, por lo tanto, del 4,7 de la UE-15; por si fuera poco, la gravedad del problema es todavía mayor que la que dejan traslucir las cifras anteriores, por dos motivos: en primer lugar, porque ahora sólo son 55 las regiones a tomar en consideración y, en segundo lugar, porque el PIB per cápita de la región más pobre apenas representa el 18 por 100 de la media de la UE-15. Aquí, sin ningún tipo de eufemismos, estamos hablando, casi con toda seguridad, de pobreza en términos absolutos y no, como en el caso de las regiones menos desarrolladas de la UE-15, de pobreza relativa.

Si abundamos en la cuestión y comparamos la renta de las diez regiones más ricas con la de las diez más pobres, es cierto que las disparidades se atenúan considerablemente, aunque opinamos que ello no constituye ningún motivo de regocijo: la explicación de esta caída de las disparidades estriba en que, entre las diez regiones más desarrolladas de los países candidatos hay nada menos que seis con índices de PIB per cápita muy por debajo del 75 por 100 de la media de la UE-15, hecho que naturalmente comprime el abanico de comparación y, por ende, la amplitud de la dispersión.

Siendo conscientes de la mala situación relativa (y, en ocasiones, absoluta) de las regiones de los países candidatos —motivada, a menudo, por un fuerte predominio del sector primario y por una baja productividad generalizada—, ¿se puede decir que ha experimentado alguna mejoría en los últimos años? A fuer de sinceros, hay que reconocer que la respuesta a esta pregunta se torna complicada ya que, al igual que en el caso de la UE-15, las estadísticas de EUROSTAT muestran claros síntomas de inconsistencia en lo que afecta al nivel de desa-

rollo de las regiones en los países candidatos; la comparación entre las cifras de los dos documentos indicados en la introducción es, en este sentido, aleccionadora. En todo caso, si tomamos en consideración el periodo 1995-1999, habría que concluir que, aunque se ha producido alguna mejoría, ésta no sólo no ha sido general sino que, además, ha sido de escasa entidad, complicándose la situación porque, en paralelo, hay un considerable número de regiones (en Rumania, Bulgaria y República Checa) que han visto empeorados sus registros relativos. En particular, uno de los casos más llamativos en este sentido es, precisamente, el de la República Checa (país que parece está llamado a ser uno de los primeros en entrar a formar parte de la UE), puesto que, con la salvedad de Praga, que incrementó su renta relativa en diez puntos, todas las demás regiones la vieron reducida.

3. Fondos estructurales y ampliación europea: se acaba el tiempo

En el caso hipotético de que la ampliación de la UE a 25 o 27 miembros se hubiese producido en 1999, ello habría supuesto la práctica duplicación de las regiones del Objetivo 1 y de la población favorecida por las ayudas estructurales. A tenor de lo expuesto en la sección anterior sobre la evolución de las regiones en los países candidatos, no parece descabellado pensar que, cuando tal ampliación se produzca *de facto*, los efectos sobre el número de regiones del Objetivo 1 y sobre el volumen de población asistida serán muy similares a los de 1999.

Este formidable aumento de las disparidades regionales supondrá, con absoluta seguridad, un test muy duro para toda la política de cohesión, motivo por el cual ésta tendrá que reorientarse. No es de extrañar, por lo tanto, que ya se haya iniciado el debate en el seno de las instituciones europeas sobre qué hacer en el futuro inmediato y tampoco lo es que la Comisión se haya adelantado, ofreciendo su punto de vista en el ya mencionado “Primer informe de valoración sobre la cohesión económica y social”.

Este trabajo, pese a no ser más que un avance de las posiciones que en su momento establezca la Comisión Europea, ofrece algunas pistas acerca de lo que se puede esperar de la política de cohesión a partir del año 2007. Desde la perspectiva española, una de

CUADRO 3
LAS REGIONES EN LOS PAÍSES CANDIDATOS A LA ADHESIÓN

	PIB PC (EU-15=100)			RANKING		
	1999	1995	Media (1997 - 99)	1999	1995	Media (1997 - 99)
PRAHA (RC).....	124,0	114,3	121,6	1	1	1
BRATISLAVSKÝ (RE).....	95,4	87,9	98,0	2	2	2
KYPROS.....	84,9	83,5	83,8	3	3	3
KÖZÉP-MAGYARORSZÁG (H).....	75,1	66,4	72,4	4	4	4
SLOVENIJA.....	68,3	62,8	66,8	5	5	5
MAZOWIECKIE (P).....	58,1	42,7	55,0	6	16	7
NYUGAT-DUNÁNTÚL (H).....	57,1	47,3	53,5	7	14	10
MALTA.....	55,2	52,4	54,7	8	12	8
JIHOZÁPAD (RC).....	54,1	59,1	56,5	9	6	6
JIHOVÝCHOD (RC).....	50,8	55,5	52,9	10	9	11
MORAVSKOSLEZSKO (RC).....	50,2	58,8	54,1	11	7	9
SEVEROVÝCHOD (RC).....	49,7	54,2	51,8	12	10	12
SEVEROZÁPAD (RE).....	48,9	58,3	51,7	13	8	13
STREDNÍ CECHY (RC).....	48,4	48,4	48,5	14	13	15
STREDNÍ MORAVA (RC).....	47,1	52,9	49,8	15	11	14
KÖZÉP-DUNÁNTÚL (H).....	46,6	41,6	46,5	16	18	16
ZÁPADNÉ SLOVENSKO (RE).....	44,8	41,4	44,2	17	19	17
SLASKIE (P).....	42,9	42,2	43,2	18	17	18
STREDNÉ SLOVENSKO (RE).....	41,5	38,0	41,6	19	22	19
WIELKOPOLSKIE (P).....	40,9	33,8	40,2	20	30	20
DOLNOSLASKIE (P).....	39,8	35,7	38,9	21	24	21
POMORSKIE (P).....	39,4	34,4	37,9	22	27	23
VÝCHODNÉ SLOVENSKO (RE).....	39,2	35,0	38,6	23	26	22
ZACHODNIOPOMORSKIE (P).....	38,9	35,3	37,9	24	25	24
DÉL-DUNÁNTÚL (H).....	38,6	37,5	37,6	25	23	25
DÉL-ALFÖLD (H).....	37,0	38,2	37,0	26	20	27
EESTI.....	36,8	32,5	37,1	27	34	26
YUGOZAPADEN (RE).....	36,5	44,0	34,0	28	15	33
LÓDZKIE (P).....	35,4	31,3	34,3	29	36	32
LUBUSKIE (P).....	35,3	33,7	34,8	30	31	29
MALOPOLSKIE (P).....	34,8	30,4	34,4	31	37	31
KUJAWSKO-POMORSKIE (P).....	34,5	34,2	34,6	32	28	30
BUCURESTI (R).....	33,6	38,1	35,3	33	21	28
ÉSZAK-MAGYARORSZÁG (H).....	33,0	33,5	32,6	34	32	36
LIETUVA.....	32,8	31,3	33,9	35	35	34
OPOLSKIE (P).....	32,6	33,8	33,5	36	29	35
ÉSZAK-ALFÖLD (H).....	31,9	32,8	32,5	37	33	37
SUI (P).....	30,4	27,2	29,6	38	47	39
WARMINSKO-MAZURSKIE (P).....	30,2	27,3	29,7	39	46	38
LATVIJA.....	28,6	25,1	28,2	40	54	44
PODKARPACKIE (P).....	28,6	26,6	28,8	41	50	42
PODLASKIE (P).....	28,3	26,0	29,0	42	53	41

CUADRO 3 (conclusión)
LAS REGIONES EN LOS PAÍSES CANDIDATOS A LA ADHESIÓN

	PIB PC (EU-15=100)			RANKING		
	1999	1995	Media (1997-99)	1999	1995	Media (1997-99)
YUGOIZTOCHEN (RE).....	28,0	27,5	29,4	43	43	40
LUBELSKIE (P).....	27,2	26,4	27,6	44	51	46
VEST (R).....	27,0	30,3	28,4	45	38	43
CENTRU (R).....	26,5	30,0	28,0	46	39	45
SUD-EST (R).....	23,7	27,4	25,1	47	44	47
SEVEROIZTOCHEN (B).....	23,5	28,5	24,2	48	41	48
SEVEROZAPADEN (RE).....	23,2	27,4	22,2	49	45	54
SEVEREN TSENTRALEN (RE).....	23,0	27,6	22,6	50	42	52
YUZHEN TSENTRALEN (RE).....	22,7	29,7	23,9	51	40	49
SUD-VEST (R).....	22,1	26,7	23,4	52	48	50
NORD-VEST (R).....	21,6	26,2	22,9	53	52	51
SUD (R).....	21,1	26,6	22,3	54	49	53
NORD-EST (R).....	17,9	22,3	19,1	55	55	55

Nota: En Chipre (Kypros), Estonia (Eesti), Lituania (Lietuva), Letonia (Latvija) y Malta no hay desagregación regional. B = Bulgaria; RC = República Checa; H = Hungría; P = Polonia; R = Rumanía; RE = República Eslovaca.

Fuente: Comisión Europea "First progress report on economic and social cohesion", COM (2002) 46 final.

las más interesantes es la que manifiesta que las regiones del Objetivo 1 no deberían experimentar un recorte en la ayuda (estructural) percibida como consecuencia del *efecto estadístico* de la ampliación. Esto, sin embargo, es difícil que se cumpla, al menos en términos estrictos, ya que no parece existir voluntad política de incrementar la dotación financiera de los fondos comunitarios (ni de los Estructurales ni del de Cohesión) y, sin embargo, los requerimientos de ayuda serán, con la ampliación, mucho más voluminosos; lo más que puede ocurrir es que se produzca una ligera reorientación que modifique algún criterio de elegibilidad y que, detrayendo moderadamente fondos de otras políticas, aumente algo los de la política de cohesión. La solución menos mala para los actuales socios de la UE, y la más probable —que los nuevos países socios reciban, per cápita, una ayuda mucho menor que los miembros de la UE-15—, no convence en absoluto a estos países, por lo que existen dudas más que razonables de qué es lo que vaya a suceder en el próximo periodo de programación. Y, naturalmente, y al hilo de estas dudas, la ampliación levanta resquemores en algunos países miembros de la UE, como España, donde hay preocupación por la probable pérdida del Fondo de Cohesión y de parte de los Fondos Estructurales.

Centrándonos en estos últimos, que son los que, en principio, tienen una vocación más regional, el temido *efecto estadístico* significaría que algunas de nuestras comunidades autónomas actualmente incluidas dentro del Objetivo 1 dejarían de estarlo por el mero hecho de que, al incorporarse regiones mucho más pobres que la media europea, tal media se reduciría de forma automática: con los datos de 1999, dado que la población aumentaría un 30 por 100 pero el PIB sólo lo haría un 7 por 100, el PIB per cápita medio se reduciría un 13 por 100. En concreto, con una ampliación de la UE a 25 miembros, que es la que tiene más posibilidades de salir adelante de forma relativamente rápida (Rumanía y Bulgaria parecen ir más retrasadas en el proceso de negociación), el número de las actuales regiones europeas del Objetivo 1 pasaría de 46 a 29, lo que significaría que el *efecto estadístico* expulsaría a 17 regiones del *selecto* grupo de las más beneficiadas por las ayudas estructurales de la Unión, entre las que se encontrarían, cuanto menos, Castilla y León y Asturias. Dado que Canarias, Cantabria y la Comunidad Valenciana ya han superado el umbral del 75 por 100 de la renta media comunitaria, también dejarán de ser Objetivo 1 en el próximo periodo de programación, por lo que sólo quedarían incluidas dentro del mencionado grupo las regiones de Andalucía,

Extremadura, Galicia, Castilla-La Mancha y Murcia.

En consecuencia, la ampliación de la UE ¿supondrá para las regiones españolas una pérdida financiera importante? Pese a las dudas y temores arriba manifestados, todo parece indicar que no, máxime si, como se espera, se termina arbitrando algún sistema transitorio que haga que Castilla y León (que, con suerte, puede salirse del Objetivo 1 por sus propios méritos y no por efecto de la ampliación) y Asturias sólo vean reducido el montante de sus ayudas estructurales de forma progresiva, tal y como sucede con Cantabria en la actualidad. ¿Dónde radica, por lo tanto, el problema? Pues, desde nuestro punto de vista, en dos aspectos: en primer lugar, en que, antes o después, la incorporación de nuevos socios —sensiblemente menos desarrollados que los actuales— al club de la UE, significará, con una elevada probabilidad, que España deje de ser beneficiario neto de las arcas comunitarias, pudiendo pasar, incluso, a ser contribuyente neto; esto, sin embargo, puede ser más el resultado del crecimiento diferencial español (*efecto riqueza*) que de la propia ampliación (*efecto estadístico*). Y, en segundo lugar, en que la entrada de nuevos socios, junto con el previsible estancamiento —o ligero aumento— del presupuesto destinado a los Fondos Estructurales, implicará que las ayudas per cápita de las regiones españolas que permanezcan en el Objetivo 1 serán, probablemente, algo menores que en la actualidad: ya se sabe, si aumentan los comensales pero no lo hace la tarta, las raciones disminuyen. En consecuencia, la lección que tendríamos que aprender es que, dado que, en un horizonte temporal de medio plazo, las ayudas estructurales a las pocas regiones españolas que queden dentro del Objetivo 1 pueden reducirse de forma sustancial, más vale que las mismas se gestionen con la máxima eficacia y que, invirtiéndose en los principales factores que promueven el crecimiento económico (capital físico, capital humano y capital tecnológico), propicien la reducción del déficit estructural de competitividad que padecen estas regiones y, con ello, favorezcan su verdadera convergencia real. El problema es que ello implica, entre otras cosas, llevar a cabo reformas estructurales im-

portantes y éstas, por su propia naturaleza, son difíciles de asumir por los políticos, pues, mientras que originan costes de forma inmediata, los beneficios sólo se perciben a medio y largo plazo.

4. Conclusiones

Las nuevas cifras de EUROSTAT sobre el PIB de las regiones europeas no sólo ponen de manifiesto que las disparidades en los niveles de desarrollo son importantes sino que, además, no ofrecen indicios de mejoría en los últimos tiempos. La previsible ampliación comunitaria a nuevos (¿diez, doce?) estados miembros, provocará un crecimiento considerable de las mismas, lo que levanta suspicacias acerca de lo que pueda ocurrir con las ayudas financieras (Fondos Estructurales y Fondo de Cohesión) en un futuro no muy lejano. Dejando aparte la cuestión del Fondo de Cohesión —del que podemos quedar excluidos más por un *efecto riqueza* que por un *efecto estadístico*—, nuestra opinión sobre el posible impacto financiero de la ampliación en España es que hay que considerar dos grupos de regiones: las afectadas por el denominado *efecto estadístico* no parece que vayan a sufrir de forma especial por la ampliación, en particular si se arbitra una reducción escalonada de las ayudas que van a percibir a partir de 2007; en cuanto al resto de regiones beneficiarias de los Fondos Estructurales, las verdaderamente pobres en el contexto de la actual UE-15, la situación es algo más complicada, no porque vayan a dejar de recibir ayudas sino porque, previsiblemente, éstas serán de menor entidad que en los últimos años. En este sentido, creemos muy conveniente que, mientras duren en su nivel actual, tales ayudas además de gestionarse correctamente (que es condición *sine qua non* para su efectividad), deberían dirigirse a aquellos ámbitos de actuación que más puedan contribuir al logro de la convergencia real. Si se está haciendo así, o no, sólo el tiempo lo dirá.

NOTA

(*) Universidad de Cantabria.

CONSEJO EUROPEO DE BARCELONA Y CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE LA FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO: QUEDA MUCHO POR HACER

María Jesús Guijarro Antón(*)

Durante el pasado mes de marzo han tenido lugar dos importantes "cumbres": la reunión del Consejo Europeo de primavera en Barcelona y la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo de Monterrey. Más allá de los posibles éxitos o fracasos cosechados por ellas —todo depende del color del cristal con el que se mire—, lo que sí parece haber quedado claro tras su celebración es que, como reza el título de esta nota, queda mucho por hacer, tanto en el ámbito de la construcción de una auténtica zona económica común y de una UE competitiva capaz de situarse al nivel de los EE.UU., como en el de la financiación al desarrollo y la erradicación de la pobreza, sobre todo si tenemos en cuenta lo ambicioso de los objetivos marcados en uno y otro sentido. No obstante, se hace camino al andar, y estas cumbres, cuyas principales conclusiones, compromisos y acuerdos se exponen en la presente nota, representan pasos necesarios para avanzar en el logro de las metas propuestas.

1. CONSEJO EUROPEO DE PRIMAVERA DE BARCELONA

El Consejo Europeo de primavera(1) o "Cumbre de Barcelona", que se celebró los días 15 y 16 de marzo, ha pasado revista a los progresos realizados en las políticas económicas, sociales y medioambientales, y ha fijado las áreas que deberían potenciarse para avanzar en el logro de un desarrollo sostenible y del objetivo fijado en la "Estrategia de Lisboa" de hacer de la Unión Europea (UE) "la economía basada en el conocimiento más dinámica y competitiva del mundo en 2010". Esta estrategia, fijada en la Cumbre de Lisboa, celebrada dos años atrás, había puesto el listón muy alto, al contemplar un ambicioso programa para impulsar el crecimiento económico, lograr el pleno empleo en

esa fecha y conseguir unas sociedades más preparadas. Para ello, se estableció un calendario de reformas estructurales liberalizadoras, encaminadas a la consecución de un auténtico mercado interior, y de medidas de fomento de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y de la investigación y el desarrollo.

El Consejo de Barcelona ha supuesto, en este sentido, un impulso, para algunos insuficiente, al proceso liberalizador iniciado en Lisboa, tras el parón experimentado por éste en la pasada Cumbre de Estocolmo, que Francia y Alemania consiguieron bloquear. Desde entonces, los avances han sido bastante escasos y las reformas marchan a un ritmo inferior al marcado, de tal forma que para algunas de ellas los plazos se han cumplido sin que se hayan implementado, de lo que ya ha alertado la Comisión Europea. Hay que significar, en este sentido, que durante su celebración se ha asistido, nuevamente, a un pulso entre los defensores de la liberalización y la desregulación —Reino Unido, Italia y España— y los partidarios de lograr avances en ambas, pero garantizando la cohesión social —Francia y Alemania, fundamentalmente. Además, su desarrollo se ha visto influenciado por la celebración de elecciones generales en varios países europeos, entre ellos, Francia y Alemania, lo que, en parte, puede explicar las reticencias de ambos países a dar su apoyo a medidas liberalizadoras más ambiciosas. En la sección "La información económica en la prensa internacional", de este mismo número de *Cuadernos de Información Económica*, se incluyen dos editoriales, uno del *Financial Times* y otro del *Wall Street Journal*, sobre la "Cumbre de Barcelona", que dan idea de cuál es la opinión de la prensa internacional al respecto de los resultados obtenidos en ella.

Para impulsar la estrategia a largo plazo de la

UE, el Consejo ha considerado necesario realizar actuaciones en cuatro frentes: la coordinación de las políticas económicas, el desarrollo sostenible, el espíritu empresarial y la competitividad y la cohesión social. El logro de la *coordinación de las políticas económicas* precisa, en opinión del Consejo, de la coherencia de las políticas monetarias y fiscales con la evolución económica y de la coordinación de estas últimas, que ha de basarse en lo establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. A este respecto, el Consejo ha fijado como fecha tope para que los países alcancen el equilibrio presupuestario o el superávit el año 2004, y ha introducido una cierta flexibilidad en los criterios del mencionado pacto, acusado en ocasiones de hacer excesivamente rígida la política fiscal, al admitir tanto la actuación de los estabilizadores automáticos en situaciones desfavorables —siempre bajo el supuesto de respeto del límite máximo del 3 por 100 del PIB— como la utilización de la política fiscal discrecional, con la condición de que en épocas de bonanza económica se haya logrado un superávit que ofrezca suficiente margen de maniobra.

La estrategia de *desarrollo sostenible*, que se acordó formalmente en la cumbre de Gotenburgo, incorporando así la dimensión medioambiental a la “Estrategia de Lisboa”, implica, según ha reconocido el Consejo de Barcelona, la coherencia de todas las políticas con los objetivos a largo plazo y la necesidad de incorporar en las estrategias y en las tomas de decisiones las cuestiones relativas al medio ambiente, de forma que se les conceda igual consideración que a las económicas y a las sociales. Por otra parte, ha fijado junio de 2002 como fecha tope para la ratificación por los estados miembros del Protocolo de Kioto, ha instado a lograr avances en la mejora de la eficacia energética para 2010, y se ha comprometido a alcanzar un acuerdo antes de diciembre de 2002 sobre la adopción de la directiva sobre fiscalidad de la energía —concesión hecha a Francia, a pesar de las reticencias de España, que llevaba ya tiempo oponiéndose a esta medida, a cambio de su aceptación de una liberalización parcial de la energía. Además, ha expresado su apoyo a la intención de la Comisión de superar los obstáculos para la adopción de tecnologías medioambientales, y de incorporar este año la sostenibilidad en la evaluación de impacto.

En otro orden de cosas, y con objeto de ir avanzando hacia la consecución del famoso 0,7

por 100 establecido por la ONU en materia de ayudas oficiales al desarrollo, se ha fijado el objetivo de alcanzar globalmente la cifra del 0,39 por 100 en 2006 en la dotación presupuestaria a las ayudas oficiales para el desarrollo, lo que exige que cada Estado miembro destine en esa fecha, como mínimo, un 0,33 por 100 de su RNB a esta partida.

Con vistas al logro de un entorno más favorable para el *espíritu empresarial y la competitividad*, tercer frente de acción considerado, el Consejo cree necesario facilitar la creación de empresas y apoyar a las PYME, reduciendo su carga administrativa, contar con un marco regulador simplificado que fomente la actividad empresarial e incrementar la calidad de las administraciones públicas. Al mismo tiempo, insta a los estados a que, para la primavera de 2003, incorporen el 100 por 100 de las directivas relativas al mercado interior que tengan una demora en su incorporación a los respectivos ordenamientos jurídicos superior a dos años, y a que reduzcan en ese mismo año el nivel de la ayuda estatal, reorientándola hacia la cohesión económica y social y a la corrección de fallos de mercado. Así mismo, ha fijado la adopción del nuevo marco jurídico relativo a las normas de competencia comunitarias para finales de 2002 y el estudio de los requisitos para el buen gobierno de las empresas y de la creación de un “grupo de sabios” para junio de ese mismo año.

El cuarto frente contemplado se refiere a la *cohesión social*, cuyo fortalecimiento pasa, en opinión del Consejo, por incrementar la participación de los trabajadores en las decisiones que les afecten; aumentar la calidad del trabajo, sobre todo en lo relativo a salud y seguridad; reducir significativamente antes de 2010 la exclusión social y la pobreza; acelerar la reforma de las pensiones para hacer frente al reto del envejecimiento y asegurar la sostenibilidad del sistema, y afrontar el problema de la violencia contra las mujeres.

Además de estos cuatro grandes frentes de actuación, el Consejo ha puesto el énfasis en tres áreas concretas, en las que considera necesaria una “actuación prioritaria” tanto por su especial trascendencia en el logro de los objetivos a largo plazo de la UE como por su contribución a la recuperación económica. La primera de ellas es la creación, mediante políticas activas de empleo, de “*más y mejores puestos de trabajo*”, con la vista puesta en el citado objetivo

de conseguir el pleno empleo en 2010 y sin renunciar al elevado nivel de protección que caracteriza al modelo social europeo. En este sentido, manifiesta la necesidad de revisar la Estrategia de Empleo de Luxemburgo para simplificarla, ajustar su calendario a los plazos marcados en Lisboa y fortalecer el papel de los interlocutores sociales.

Por otra parte, el Consejo ha instado a los interlocutores sociales a apoyar con sus actuaciones la Estrategia de Lisboa, considerándose necesaria la interacción de éstos con las autoridades públicas, especialmente en lo que respecta a la calidad del trabajo, la formación permanente y la igualdad entre los sexos. Las políticas de empleo deben contemplar, en su opinión, la introducción de incentivos fiscales para hacer rentable el empleo; la reforma de las prestaciones por desempleo para que no supongan un desincentivo para la búsqueda de trabajo; la fijación en los convenios colectivos nacionales de las remuneraciones salariales en función de la productividad y de la capacidad profesional del trabajador, más que en función de la evolución de la inflación; la revisión de los costes relativos a la formulación de la contratación laboral; dar prioridad en las rebajas fiscales a los trabajadores con salarios bajos; eliminar los desincentivos a la incorporación de la mujer al mercado laboral, mediante el aumento del número de guarderías, que para 2010 deberían acoger, como mínimo, al 90 por 100 de los niños con edades comprendidas entre los 3 años y la edad de escolarización obligatoria y al 33 por 100 de los menores de 3 años, y frenar la jubilación anticipada mediante mecanismos que permitan una jubilación flexible y gradual. En este ámbito de la jubilación se ha acordado elevar en cinco años para 2010 la edad media de jubilación, que pasaría de los 58 a los 63 años. A pesar de que se trata de orientaciones bastante genéricas, algunas de ellas suponen un paso adelante en la flexibilidad laboral y en la reforma de la negociación colectiva.

Con el fin de lograr un mercado laboral único y competitivo para 2005, el Consejo cree necesario dotar a todos los ciudadanos de unas cualificaciones básicas, en especial en lo que se refiere a las tecnologías de la información y de las comunicaciones, lograr el reconocimiento profesional y de las cualificaciones, y aumentar la posibilidad de transferir los derechos a la seguridad social entre los estados miembros, y todo ello con el fin de garantizar la movilidad profesio-

sional y geográfica de los trabajadores, con especial atención a los participantes en las áreas de educación, investigación e innovación. Se han tomado, en este sentido, dos medidas concretas: la creación de una tarjeta de seguro de enfermedad y el desarrollo de una página web con información integrada sobre el mercado laboral.

La segunda área de acción prioritaria es el *logro de un auténtico mercado interior* en el que se garantice la competencia, lo que exige eliminar los obstáculos que persisten en los mercados financieros y en los mercados de los sectores de redes e infraestructuras. Respecto de los primeros, el Consejo de Barcelona ha expresado su conformidad con el Informe Lamfalussy, se ha comprometido a lograr en el año 2003 la integración total de los mercados de valores y de capital riesgo y en 2005 la de los mercados de servicios financieros, y ha expresado su deseo de que en el presente año se adopten las directivas relativas al folleto único, a los conglomerados financieros, a las garantías, al abuso de posición dominante y a la comercialización a distancia de los servicios financieros, así como el Reglamento sobre normas internacionales de contabilidad.

Respecto a los mercados de servicios, el objetivo es lograr la integración de las redes de energía, transportes y comunicaciones. Ha sido en este aspecto en el que se han concentrado las mayores aspiraciones liberalizadoras y en el que ha sido preciso hacer el mayor número de concesiones para que los acuerdos no se viesen bloqueados. Así, en el ámbito energético, tras superar la fuerte oposición de Francia —con fuertes intereses estatales en los mercados de electricidad y de gas—, el Consejo acordó la liberalización del 60 por 100 tanto del mercado de electricidad como del mercado de gas a partir de 2004, al establecer la libertad de elección de proveedor para los consumidores no domésticos. Esto supone un aplazamiento de un año respecto a la fecha marcada por la Comisión para la apertura de la electricidad. Para asegurar el apoyo de Francia a este acuerdo, ha sido necesario incluir el compromiso de tomar una decisión relativa a la definición de las obligaciones de servicio público y a la seguridad del abastecimiento antes del Consejo Europeo de primavera de 2003. No se ha fijado, sin embargo, fecha alguna para la apertura de ambos mercados a los consumidores domésticos —la Comisión Europea la había si-

tuado en 2005—, decisión que se ha pospuesto hasta la próxima primavera.

Otros acuerdos adoptados en el ámbito de la energía han sido la separación de la transmisión y distribución de la producción y el suministro, el establecimiento de tarifas transparentes que garanticen un acceso no discriminatorio a la red, acceso que estará vigilado dentro de cada Estado miembro por un regulador independiente, cuya creación ha previsto el Consejo superando la inicial oposición alemana, y el objetivo de alcanzar en 2005 un nivel mínimo de interconexiones eléctricas del 10 por 100 de la capacidad instalada, contemplándose que su financiación correrá a cargo, principalmente, de las empresas implicadas. Este último punto es quizá uno de los que resulte más favorable para España, dado su tradicional aislamiento energético.

En materia de transportes, el Consejo ha dado el visto bueno al proyecto de navegación por satélite *Galileo*, acuerdo que no se esperaba, debido a la reticencia del gobierno británico, y ha acordado el “cielo único” para 2004 y la adopción, antes de que termine el presente año, de las decisiones relativas a las normas de asignación de franjas horarias en los aeropuertos. No se ha logrado establecer, sin embargo, fecha para la puesta en marcha del segundo paquete de liberalización del ferrocarril, que pretende extender ésta al transporte ferroviario de mercancías, lo que hubiese sido deseable a tenor del colapso que experimenta el transporte por carretera.

Las telecomunicaciones también han sido objeto de atención en el Consejo Europeo de Barcelona, que ha establecido el año 2003 como fecha límite para que los estados miembros apliquen en su totalidad las regulaciones en esta materia, ha instado a la rápida adopción de la directiva sobre protección de datos y ha señalado que la aplicación de las mismas reglas para todas las tecnologías convergentes contribuirá a una mayor competencia en el sector.

Con objeto hacer accesible a todos la “sociedad de la información”, y poder así aprovechar las posibilidades que ofrece, se ha acordado la elaboración del Plan de Acción e-Europa 2005 global, que debe contemplar la generalización tanto de la disponibilidad como de la utilización de las redes de banda ancha para antes de 2005, el desarrollo del protocolo Internet Ipv6

—ambos objetivos considerados prioritarios por el Consejo—, la seguridad de la red, la administración y la sanidad *on-line*, el aprendizaje por medios electrónicos, y el comercio electrónico. El Consejo ha fijado, asimismo, el objetivo concreto de que en 2003 haya un ordenador conectado a Internet por cada 15 alumnos, y ha solicitado el fomento de plataformas abiertas de televisión digital y de comunicaciones móviles de tercera generación.

La última de las áreas prioritarias es el *logro de una “economía competitiva basada en el conocimiento”*, para lo que hay que poner el énfasis en el sistema educativo y en la investigación y las tecnologías de vanguardia. El Consejo estima necesario facilitar el acceso universal al sistema educativo y de formación, mejorar su calidad y darle una dimensión mundial, y apoya la idea del aprendizaje permanente impulsada desde la Comisión. Las actuaciones más destacadas que el Consejo contempla en el ámbito de la educación son la enseñanza de dos lenguas extranjeras, como mínimo, desde edad temprana, el diseño de un indicador de competencia lingüística para 2003 y la generalización para los alumnos de enseñanza secundaria de un título en informática e Internet.

Por otra parte, ha reconocido la necesidad de aumentar los esfuerzos en I+D+I y en las tecnologías de vanguardia para cerrar la brecha tecnológica entre la UE y sus principales competidores. En línea con estas metas genéricas, ha fijado diversos objetivos. Entre los relativos a I+D+I destacan los siguientes: situar en 2010 el gasto global en I+D+I en el 3 por 100 del PIB, siendo el sector privado el que debe aportar el grueso de la financiación, concretamente las dos terceras partes de ésta, aspecto en el que puede jugar un papel importante el capital riesgo, cuya utilización en este ámbito debe reforzarse; mejorar el uso de los derechos de propiedad intelectual, y aumentar las relaciones entre las empresas y los investigadores mediante el establecimiento de redes. Aunque el Consejo reconoce la importancia de la patente comunitaria, no ha sido capaz de llegar a un acuerdo al respecto debido al bloqueo de Francia y Alemania, que no admitan que sus respectivos idiomas se eliminen en la tramitación de las patentes. En relación con las nuevas tecnologías, el objetivo es la fijación de un calendario para que las empresas exploten el potencial que ofrece la biotecnología, teniendo en todo momento presente las consideraciones éticas y sociales.

También han tenido cabida en el Consejo de primavera las cuestiones relativas a las relaciones exteriores. Hay que señalar que ésta ha sido la primera vez que se ha invitado a los candidatos a la adhesión a participar en una sesión oficial del Consejo Europeo, que les ha instado a adoptar la "Estrategia de Lisboa" como medio para conseguir los objetivos clave en materia económica, social y medioambiental. Hay, además, otros aspectos a destacar. En primer lugar, el apoyo dado por el Consejo a las acciones emprendidas por la Comisión en relación con las medidas adoptadas por EE.UU. en el sector del acero y a la posibilidad de aplicar medidas comunitarias de salvaguardia. En segundo lugar, el apoyo al pacto constitucional único de Serbia y Montenegro y el ofrecimiento de la UE de prestar asistencia para el logro de un mercado interior común y de proseguir con su asistencia económica. Por último, la "Declaración de Barcelona sobre Oriente Próximo", en la que se insta a las partes a que renuncien a la solución militar del conflicto en favor de la negociación y a que respeten los derechos humanos; se pide a Palestina que luche contra el terrorismo y a Israel que retire sus fuerzas militares de las zonas bajo control de la Autoridad Palestina, ponga fin a las ejecuciones extrajudiciales, suprima los bloqueos y congele los asentamientos, y se manifiesta la disposición de la UE a contribuir a la reconstrucción de Palestina.

Para una correcta evaluación de los resultados obtenidos por la Cumbre de Barcelona, es preciso tener en cuenta, además de los logros y acuerdos hasta aquí descritos, el hecho de que han quedado fuera, bien porque finalmente no se introdujeron en la agenda o bien porque no se ha logrado el consenso necesario, diversos asuntos, algunos de gran trascendencia para la consecución de los grandes objetivos a largo plazo de la UE, en los que, sin duda, hubiese sido deseable dar un impulso y lograr el consenso. Entre ellos destacan la ya mencionada liberalización ferroviaria, respecto de la cual no ha sido posible fijar una fecha; la falta de acuerdo, también comentada, sobre el establecimiento de una fecha definitiva para la apertura de los mercados de gas y electricidad para los consumidores domésticos; la creación del Banco Europeo de Desarrollo para el Mediterráneo, propuesta impulsada por España que se quedará finalmente en una facilidad de crédito dentro del Banco Europeo de Inversiones (BEI); la revisión de los indicadores medioambientales fijados en Gotenburgo; la sustitución del vice-

presidente del BCE, Christian Noyer, y la ubicación definitiva de las agencias de la UE. Por otra parte, ahora lo que realmente se necesita es pasar de las palabras a los hechos, y para ello la clave está en la existencia de la necesaria voluntad política.

2. LA CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE LA FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO

Convocada por la ONU, se celebró en la ciudad mejicana de Monterrey, entre el 18 y el 22 del pasado mes de marzo, la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, primera conferencia mundial de alto nivel en la que se ha abordado el desarrollo desde la perspectiva de su financiación, cuestión de vital importancia respecto de la cual el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, ha declarado que "sin progreso en el ámbito de los recursos financieros, las metas acordadas internacionalmente, como la reducción de la pobreza a la mitad para el año 2015 y su eventual erradicación, están en riesgo de no ser alcanzadas".

El objetivo de la Conferencia ha sido doble. Por un lado, abordar, partiendo de un enfoque integral, los aspectos nacionales, internacionales y sistémicos de la financiación para el desarrollo teniendo en cuenta el actual contexto de globalización e interdependencia económicas. Por otro, identificar los medios que permiten asegurar la disponibilidad de recursos financieros suficientes para alcanzar las metas fijadas en las principales conferencias y cumbres organizadas por la ONU durante la década pasada, y lograr avances en la reducción de la pobreza y en los otros objetivos de desarrollo del milenio(2).

El marco en el que se ha desarrollado la conferencia lo ha constituido el denominado "Consenso de Monterrey"(3), texto acordado en enero de este año y adoptado el 22 de marzo por los cerca de 180 países participantes, y que ha servido de base para la discusión y el debate. El citado documento alienta diversas reformas nacionales e internacionales y persigue promover el compromiso y la cooperación internacionales en seis áreas que se consideran clave para el futuro de las economías en desarrollo y en transición, teniendo siempre presentes unas premisas de partida o *principios básicos*: la meta última es la erradicación de la pobreza, el

logro de un crecimiento económico sostenido y de un sistema económico mundial basado en la equidad, y la promoción de un desarrollo sostenible, meta cuya consecución requiere la mejora de la colaboración entre los países desarrollados y los países en desarrollo, buscando una actuación concertada; cada país es responsable de su propio desarrollo económico y social, si bien un entorno económico y social favorable supone un importante apoyo; la mundialización ha de basarse en la equidad y debe incluir a todos, para lo que se reclama la participación plena de los países en desarrollo y con economías en transición en la gestión de la economía mundial; el desarrollo ha de tener una dimensión humana en todo el mundo, lo que implica la igualdad entre hombres y mujeres; por último, recoge el compromiso de promover sistemas económicos nacionales y mundiales basados en la justicia, la equidad, la democracia, la participación, la transparencia, la responsabilidad y la inclusión.

Volviendo a las grandes áreas a que se refiere el Consenso de Monterrey, y que han sido objeto de debate en la conferencia, la primera es la *movilización de recursos financieros nacionales para el desarrollo*. El problema fundamental en esta área estriba en lograr las condiciones internas necesarias para movilizar el ahorro interno, tanto público como privado, mantener niveles adecuados de inversiones productivas, mejorar el capital humano, reducir la fuga de capitales y utilizar eficazmente la inversión. En este contexto, adquieren especial importancia el fomento de la iniciativa pública y privada y de un sector empresarial dinámico; la aplicación coordinada de políticas macroeconómicas y estructurales coherentes; la mejora de la gestión pública interna, de forma que conduzca al logro de la sostenibilidad fiscal, de un sistema impositivo equitativo y de redes de seguridad y protección social eficaces; la promoción y el fortalecimiento de los sectores financieros nacionales, que deben facilitar el acceso a la financiación a las pequeñas y medianas empresas; el aumento de la inversión en infraestructura, y el fomento de la capacidad en ámbitos tales como los recursos humanos, las infraestructuras y las finanzas públicas. La estabilidad interna, a la que han de contribuir la existencia de instituciones democráticas sólidas, el Estado de derecho, la lucha contra la corrupción y el compromiso de crear sociedades justas y democráticas en las que haya igualdad entre los géneros, se considera también fundamental.

El segundo ámbito de actuación es la *movilización de recursos internacionales para el desarrollo*. Se consideran fundamentales, como apoyo a la labor nacional de desarrollo, la estabilidad financiera internacional y los flujos de capital extranjero, sobre todo en la forma de inversiones directas a largo plazo, que tienen la capacidad de transferir conocimientos y tecnologías, crear puestos de trabajo y aumentar la productividad y la competitividad, con sus consiguientes efectos positivos sobre el crecimiento y el desarrollo y, en última instancia, sobre la erradicación de la pobreza. A este respecto, el documento reconoce que es preciso que los países generen un clima propicio para atraer y estimular estas corrientes de capital productivo: transparencia y estabilidad, disposiciones para hacer cumplir los contratos y asegurar el respeto de los derechos de propiedad, disposiciones para evitar la doble imposición, y aplicación de los códigos y normas convenidas internacionalmente, son algunos de los ámbitos en los que deberían centrarse las actuaciones. También las instituciones internacionales y las instituciones pertinentes de los países de origen deben aumentar su apoyo a estas inversiones mediante mecanismos tales como los créditos a la exportación, los servicios de cofinanciación, el capital riesgo, las garantías contra riesgos, las iniciativas público-privadas que facilitan el acceso a la información sobre los países y sus mercados financieros, y los foros para facilitar los contactos comerciales y empresariales, entre otros.

La tercera gran área de actuación es el *comercio internacional*, que el Consenso de Monterrey considera un importante motor del crecimiento económico y del desarrollo, en tanto que representa una vía fundamental para aumentar la capacidad de los países para financiar su propio desarrollo. Lo que se persigue es abrir el acceso a los mercados para acabar con la marginación de los países menos desarrollados, eliminando las barreras comerciales y técnicas y fomentando su participación activa en las negociaciones multilaterales; asegurar regímenes comerciales justos y equitativos, para lo que es necesario la revisión de la elevada cuantía de los aranceles y el reconocimiento de un trato especial para estos países dentro de los convenios comerciales; y, por último, lograr una liberalización efectiva del comercio, fundamentalmente del de productos agrícolas y manufacturados intensivos en mano de obra. Esta es, junto con la Ayuda Oficial al Desarrollo

(AOD), una de las cuestiones que ha recibido mayor atención en la Conferencia.

El Consenso reconoce su adhesión a las decisiones de la OMC y a los compromisos contenidos en la declaración ministerial de Doha, e insta a los países en desarrollo y con economías en transición a contar con instituciones políticas apropiadas; a los países desarrollados, a permitir el acceso libre de derechos y cupos de las exportaciones de los países menos adelantados, y a las instituciones financieras y de desarrollo internacionales, a apoyar proyectos de integración subregional y regional de los países en desarrollo y con economías en transición y programas de diversificación de las exportaciones, y a que mejoren la infraestructura del comercio, estimulen el desarrollo institucional, la productividad y la competitividad, y ayuden a superar las restricciones de la oferta en estos países.

EE.UU. ha sido uno de los países que mayor énfasis ha puesto en la importancia del comercio como motor principal del crecimiento y del desarrollo, lo que no es de extrañar si tenemos en cuenta las pobres cifras que dedica a la AOD, siendo, en 2001 el país que menos recursos destinó a este fin.

El *aumento de la cooperación financiera y técnica internacional para el desarrollo* ha sido, como ya se ha comentado, uno de los grandes protagonistas de la Conferencia, en la que se puso de manifiesto la existencia de un consenso generalizado sobre la necesidad no sólo de incrementar la cuantía de la asistencia oficial, sino también de mejorar su calidad, eficiencia y utilización eficaz, concibiéndola no como un apoyo permanente, sino como un instrumento de cooperación económica que permita a los receptores prosperar más allá de cualquier ayuda. La AOD supone la más importante fuente de financiación del desarrollo para aquellos países con grandes limitaciones para atraer la inversión privada directa del exterior y, para otros, un importante complemento a otras fuentes alternativas, lo que justifica la gran atención de que ha sido objeto.

Las cifras de asistencia oficial han experimentado un serio deterioro durante las últimas tres décadas y su nivel actual es, a todas luces, insuficiente para la consecución de los objetivos convenidos por la comunidad internacional en la Cumbre del Milenio y de la meta del 0,7 por 100 del PIB. Se ha estimado que para lograr el

objetivo de reducir a la mitad la pobreza extrema para 2015 sería necesario duplicar la asistencia anual, situada en la actualidad en unos 50.000 millones de dólares, que representa la cifra más baja en relación con el ingreso mundial total de los últimos 30 años. A este respecto, el Consenso hace un llamamiento para que los países desarrollados incrementen la AOD hasta alcanzar ese 0,7 por 100 y para que dediquen entre el 0,15 y el 0,20 por 100 de su PIB a los países menos adelantados, aunque sin concretar plazo alguno. Antes del comienzo la cumbre, tanto los EE.UU. —seguramente debido a las fuertes presiones que están recibiendo de parte de la sociedad civil— como la UE anunciaron un aumento de la cuantía de sus respectivas AOD. Los primeros se han comprometido a un incremento anual de 5.000 millones de dólares durante los próximos tres años, lo que, de cumplirse, sólo representaría alrededor de un 0,13 por 100 de su PIB, muy lejos del objetivo del 0,7, condicionando, además, la recepción de esta ayuda al cumplimiento de condiciones muy exigentes relativas a reformas democráticas y económicas, lucha contra la corrupción, respeto de los derechos humanos e inversión en sanidad y educación. La pobreza de estas cifras quizá sirva para explicar el cambio que los EE.UU. reclaman en la orientación de la AOD, en el sentido de medir el éxito no tanto en términos de su cuantía como de los resultados obtenidos. La UE, por su parte, se ha presentado a la conferencia con el objetivo, ya comentado, de alcanzar el 0,39 por 100 en 2006, desde el 0,33 por 100 de la actualidad, cuyo destino prioritario será la sanidad y la educación.

En cuanto a la eficiencia de la AOD, se ha puesto especial énfasis en los siguientes aspectos: una mayor implicación de los países receptores, que se traduce en perseguir su identificación con los programas de ayuda, en utilizar los planes de desarrollo y de erradicación de la pobreza elaborados por ellos mismos y en una mayor participación en el diseño de los programas de asistencia técnica, evitando así que la ayuda se vea condicionada por las prioridades de los países donantes; la conveniencia de unificar las normas y los requisitos que se exigen para la concesión de la ayuda, en numerosas ocasiones múltiples y contradictorios, que precisa de la coordinación de las actuaciones de los donantes y la coherencia de sus políticas, evitando, por ejemplo, el proteccionismo que todavía se practica en algunos de ellos; la me-

jora de los sistemas de seguimiento y de control de los resultados de la AOD, entendiéndose también fundamental la transparencia en la rendición de cuentas tanto por parte de donantes como de receptores; la mejora de la capacidad de absorción y de la gestión financiera de los países receptores, y la necesidad de hacer más favorables las condiciones de la ayuda, e incluso de liberalizar ésta, al considerarse la "ayuda condicionada" un obstáculo a su eficacia.

Otro de los grandes temas abordados en la conferencia ha sido la *deuda externa*, su sostenibilidad y alivio, cuestión sobre la que numerosas ONG tienen puesto su punto de mira. Si bien es cierto que los préstamos externos han posibilitado el aumento del nivel de inversión en los países en desarrollo, no lo es menos que en muchas ocasiones la carga que el servicio de la deuda supone ha obstaculizado, y en numerosos casos llegado a ahogar, su capacidad para cubrir las necesidades de su población, y ha impedido su crecimiento económico, en detrimento de su desarrollo. Aunque se han conseguido logros importantes en el alivio de la carga de la deuda, el Consenso reconoce que es necesario seguir avanzando en esta línea.

En la Conferencia se ha reconocido la importancia de la asistencia financiera y técnica y de una mayor flexibilidad en las políticas de acción de las instituciones multilaterales, en las que ha de tenerse en cuenta si se ha producido en el país en cuestión algún cambio en la situación de sostenibilidad de la deuda como consecuencia de desastres naturales, conflictos o empeoramiento grave de sus condiciones comerciales. Así mismo, y como medio eficaz para movilizar recursos dirigidos a la inversión, se recomienda una financiación sostenible de la deuda a la que contribuyan tanto el diseño de estrategias nacionales de supervisión y gestión de la deuda externa, que tengan en cuenta las condiciones de su sostenibilidad, como las políticas macroeconómicas racionales y la adecuada gestión de los recursos públicos. El Consenso reconoce también que la responsabilidad de evitar situaciones de insostenibilidad corresponde tanto a deudores como a acreedores, y que es preciso establecer una serie de mecanismos que, en caso de crisis financiera mundial, aseguren el reparto equitativo de la carga entre ellos y entre el sector público y el sector privado.

Dentro del ámbito del alivio de la deuda, el

Consenso reconoce su apoyo a las iniciativas adoptadas para reducir la deuda pendiente, y pone énfasis en el refuerzo de la iniciativa de los países pobres muy endeudados, pero siempre teniendo en cuenta que dicho fortalecimiento se realice con cargo a recursos adicionales, de manera que no suponga un recorte de la asistencia a otros países en desarrollo ni un agravamiento para éstos de la carga derivado, por ejemplo, de un aumento de los tipos de interés.

Durante el desarrollo de la Conferencia, ha aflorado de nuevo la controversia, que viene de largo, respecto al plan de los EE.UU. de reducir a la mitad los préstamos del BM a los países menos adelantados, sustituyéndolos por subvenciones. La UE se muestra en desacuerdo con dicho plan y propone, encabezada por el Reino Unido, permitir que los países elijan entre el préstamo tradicional o subvenciones de menor cuantía.

El último ámbito sobre el que se ha debatido ha sido las *cuestiones sistémicas*, en un intento por encontrar soluciones para reducir las negativas consecuencias que las crisis financieras y los riesgos de contagio tienen sobre los países en desarrollo y con economías en transición. En este contexto, se han buscado medidas que permitan garantizar un funcionamiento adecuado del sistema económico internacional y la estabilidad económica y financiera, como apoyo a la labor nacional de desarrollo. Para ello, se considera indispensable el fomento de la coherencia y la cohesión de los sistemas monetarios, financieros y comerciales. Algunas de las propuestas recogidas en el Consenso son la coordinación de las políticas macroeconómicas de los países industriales, una buena gestión pública a todos los niveles, la lucha contra la corrupción y la financiación del terrorismo, el impulso a la participación de los países en desarrollo en los procesos económicos internacionales y de reforma de la arquitectura financiera internacional, la revitalización del Sistema de las Naciones Unidas, y el fortalecimiento del papel de las instituciones multilaterales, que han de procurar una mayor coordinación de sus actuaciones, destacando el papel del FMI en la prevención de posibles crisis y en la vigilancia de la todas las economías

Como se ve, el Consenso de Monterrey es, básicamente, una declaración de intenciones; no recoge ni obligaciones ni objetivos o metas concretas con plazos definidos de realización.

Algunos participantes han comentado que su alcance no es suficiente, que no se ha impulsado un verdadero cambio en el modelo de desarrollo hacia uno basado en los derechos humanos y en la protección del medio ambiente, y que es poco explícito en temas como el programa social o el desempleo. Esto es síntoma de que, paradójicamente, no se ha logrado un consenso en torno al mencionado documento, que no ha precisado ser rubricado, puesto que ya fue acordado en enero. Lo que está por ver ahora es si realmente existe voluntad política para pasar del acuerdo a la acción, e impulsar su rápida aplicación. Esto preocupa especialmente a las ONG, para quienes no se ha logrado crear la pretendida coalición mundial para la erradicación de la pobreza.

Lo que sí es cierto es que la Conferencia ha contribuido a poner de nuevo de actualidad el tema de la financiación para el desarrollo, y quizá sus mayores logros hayan sido su capacidad de convocatoria —han asistido 51 presidentes y primeros ministros, ministros de relaciones exteriores, comercio y finanzas, y, por primera vez en un acto convocado por la ONU, el FMI, el BM, la OMC, y líderes empresariales y de la sociedad civil—, el reconocimiento de la necesidad de aumentar las AOD y de un alivio controlado de la deuda, y de que sean los propios países en desarrollo los que diseñen sus

planes y programas de desarrollo y de erradicación de la pobreza, así como el compromiso de impulsar la participación de éstos en los procesos internacionales de toma de decisiones, la inclusión de las cuestiones de género en los planes de desarrollo y el énfasis puesto en la asociación, tanto en el plano internacional como en el nacional y entre el sector público y el privado, como medio fundamental para la erradicación de la pobreza.

NOTAS

(*) FUNCAS.

(1) El documento de referencia, "Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Barcelona. 15 y 16 de marzo", está disponible en la siguiente dirección de Internet: <http://europa.eu.int/council/off/conclu/index.htm>

(2) Se trata de un conjunto de metas consideradas clave para el desarrollo y la erradicación de la pobreza y que se recogieron en la Declaración del Milenio, adoptada por 147 Jefes de Estado y de Gobierno y 191 naciones en la Cumbre del Milenio celebrada en septiembre de 2000. Estas metas se engloban bajo ocho grandes rúbricas: "la paz"; "la seguridad y el desarrollo"; "el desarrollo y la erradicación de la pobreza"; "protección de nuestro entorno común", "derechos humanos", "democracia y buen gobierno"; "protección de las personas vulnerables"; "atención a las necesidades especiales de África", y "fortalecimiento de las Naciones Unidas".

(3) Disponible en <http://www.un.org/spanish/conferencias/ffd/documentos/aconf1983.pdf>

INFORMES DE LOS ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES

Cuadernos de Información Económica dedica este apartado a los informes y documentos de actualidad, periódicos y no periódicos, que se consideran relevantes para los lectores, publicados por los organismos de carácter internacional, ofreciendo un resumen amplio de los más recientes y/o más destacados y un breve comentario de los demás que hayan sido publicados en los dos últimos meses. Como viene siendo habitual, los resúmenes y comentarios los realiza Ricardo Cortes.

En este número se ofrecen los siguientes:

1. Informe del FMI sobre la estabilidad financiera global.
2. Informe trimestral de la Comisión Europea sobre la economía de la Eurozona.

1. Informe del FMI sobre la estabilidad financiera global

Esta nueva publicación trimestral del FMI, cuyo primer número comentamos aquí, examina el estado de salud del mercado financiero mundial, prestando especial atención a los posibles desequilibrios financieros y estructurales que pueden poner en peligro la estabilidad financiera mundial y el acceso de los países emergentes a los mercados financieros mundiales.

El año 2001 ha mostrado, de nuevo, la notable capacidad de resistencia del sistema financiero internacional, que ha podido vencer retos muy serios, tales como el estallido de la burbuja especulativa en el sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, con la consiguiente caída de sus cotizaciones, y luego, por orden cronológico, el comienzo de la recesión en EE.UU. acompañada de una desaceleración económica mundial, la crisis financiera de Turquía, los atentados terroristas del 11 de septiembre, el número récord de quiebras y, por último, la suspensión de pagos de Argentina tras una larga y prolongada crisis. La mencionada capacidad de resistencia del sistema financiero internacional se ha apoyado tanto en la robustez de su infraestructura como en la vigilancia y la pronta reacción de las autoridades monetarias y fiscales, que aumentaron sustancialmente la liquidez siempre que fue necesario para el funcionamiento sin tropiezos del sistema, así como en la prudente actuación de los participantes en el mercado, que han sabido discriminar entre las inversiones según su calidad. Sin embargo, si la recuperación económica en curso resulta ser débil, la resistencia del sistema se verá de

nuevo puesta a prueba, especialmente porque su condición es hoy más frágil que al empezar 2001.

Los mercados financieros acabaron bien el año 2001. Las cotizaciones de las acciones se recuperaron notablemente respecto a sus bajas cotas de finales de septiembre. En los mercados de bonos se redujeron los *spreads* entre los rendimientos de los bonos de las empresas, los de alto rendimiento y los de países emergentes y los rendimientos de los bonos del Tesoro americano. La curva de rendimientos de estos últimos se ha hecho más inclinada y ha subido el dólar, lo que, unido a la reducción de los *spreads*, indica que los mercados financieros prevén una recuperación de la actividad económica en el año 2002 y mayores beneficios de las empresas. En los bonos de los países emergentes han disminuido notablemente los síntomas de contagio de la crisis argentina, lo que prueba que éste ha sido, hasta ahora, muy limitado, a diferencia de lo sucedido en casos anteriores. Esa inmunidad se ha debido a que los inversores han sido más cautelosos, a la falta del elemento sorpresa, ya que la crisis argentina se venía arrastrando desde hace tiempo y los mercados preveían la quiebra inevitable, a mejores políticas económicas de muchos países emergentes, en especial el establecimiento de tipos de cambio flexibles, y a ciertos factores técnicos como un menor apalancamiento y una notable reducción del porcentaje de bonos argentinos en los índices de los bonos de países emergentes. En consecuencia, las nuevas emisiones de deuda pública de países emergentes han aumentado desde noviembre y su auge continúa este año. Para confirmar la opinión de los inversores internacionales de que se ha reducido el riesgo de crédito de su deuda, los países emergentes deben reforzar sus políticas económicas sostenibles y consolidar las reformas estructurales realizadas en los últimos años.

Aunque las estadísticas más recientes refuerzan la creencia de que la economía se recuperará en 2002, no hay que descuidar la vigilancia. Según muchos participantes en el mercado, no es despreciable el riesgo de que la recuperación sea débil, con un crecimiento escaso, como el de 2001, que defraudaría las expectativas de los mercados financieros y aumentaría los desequilibrios y las debilidades subyacentes de los sistemas financieros. Es importante que en los próximos meses la recuperación de la actividad económica y de los beneficios de las empresas sea lo suficientemente fuerte para justificar las expectativas del mercado. Las consecuencias negativas de ese deterioro para la estabilidad de los mercados podrían verse agravadas por el actual nivel de apalancamiento financiero. El capítulo 3 del informe que se comenta señala, entre ellas,

en primer lugar, el efecto negativo que una caída del precio de los activos financieros y un deterioro de la calidad del crédito podrían tener sobre la confianza, aún débil, de consumidores, instituciones financieras y empresas, dado el aumento que la exposición al riesgo de los activos financieros ha experimentado en los últimos años en los grandes países industriales. Y, en segundo lugar, una recuperación débil presionaría sobre los beneficios de los bancos, a tenor de los elevados niveles de endeudamiento de familias y empresas en dichos países, en los que la carga del servicio de la deuda (pago de intereses y amortización) es alta respecto a los ingresos corrientes, a pesar de unos tipos de interés cíclicamente bajos. En suma, una caída de los mercados financieros podría poner en peligro la incipiente recuperación e impedir su consolidación.

Preocupa la situación de algunas instituciones financieras de los grandes países industriales, debilitadas por los acontecimientos del año 2001. La resistencia a *shocks* del sistema financiero internacional que hemos mencionado más arriba se debe, en gran medida, a la solidez de los sistemas financieros y bancarios de los países clave, en especial EE.UU., que han aumentado la fortaleza de su capital gracias a sus mayores beneficios durante la expansión de los años noventa, a una consolidación continuada y a mejoras en la tecnología operativa y en la evaluación de los riesgos. Sin embargo, el progreso no ha sido uniforme. Algunos bancos han retrasado su consolidación y reestructuración y siguen sufriendo de exceso de capacidad, de una competencia muy fuerte y, a veces, de bajos beneficios en sus mercados nacionales, y esto incluso antes de la desaceleración sincronizada del crecimiento económico mundial. Otras instituciones financieras pueden sufrir pérdidas adicionales como consecuencia de la diversificación de sus actividades tanto desde un punto de vista geográfico, con la entrada en mercados financieros de países emergentes, como operativo, dedicándose a nuevas actividades, como préstamos a las empresas de telecomunicaciones, y entrando en el negocio de derivados. Un buen ejemplo de la delicada situación de algunos sistemas bancarios lo constituye Japón, donde el alto nivel de morosos e incobrables, unido a un largo periodo de deflación, ha debilitado notablemente la situación de muchos bancos, cuyos *ratings* han sido rebajados por las agencias de calificación como S&P. Si el mercado financiero japonés se sigue deteriorando aumentarán las dificultades de sus ya débiles instituciones financieras, cuyas perspectivas de ingresos empeoran sin que puedan reducir sus costes, que han aumentado debido a nuevas provisiones por morosos e incobrables. Probablemente esta situación acelerará el proceso de consolidación del sector financiero japonés.

El deterioro de la calidad del crédito puede continuar algún tiempo después de que comience la recuperación de la economía, al ser un indicador retardado de la evolución económica, y representa un serio reto para el mercado de transferencias de riesgos, que ha crecido muy deprisa en los últimos años. En principio, la proliferación de instrumentos de transferencia del riesgo de crédito, tales como *swaps*, derivados y obligaciones de deuda garantizadas (*collateralized debt obligations*), supone una evolución positiva, ya que permite a los bancos sacar de sus balances riesgos de

crédito distribuyéndolos más ampliamente entre los participantes en el mercado. No obstante, están apareciendo varias áreas de riesgo. En primer lugar, en la medida en que el "arbitraje regulatorio" determina el crecimiento del mercado, los bancos pueden verse inclinados a originar más volumen de crédito y transferir el riesgo del mismo a entidades menos reguladas o sin regulación alguna, especialmente respecto al requisito de capital mínimo, tales como compañías de seguros y, en menor grado, fondos de inversión. Los bancos, que en gran medida han sustituido los riesgos de crédito tradicionales por riesgo de contraparte, cuando el crédito se declara fallido, dependen de sus contrapartes para reducir su exposición y, como ha demostrado la experiencia, en muchas ocasiones éstas no funcionan como se esperaba. En segundo lugar, el número de participantes importantes no tradicionales en el mercado ha aumentado, incluyendo empresas industriales con una filial financiera activa. Como la regulación financiera de estas últimas es más ligera, o incluso inexistente, la publicación de sus balances y actividades es menos adecuada que la de las instituciones financieras tradicionales, mucho más reguladas. De ello resulta una falta de información y transparencia sobre la evolución global del mercado y sobre la distribución y concentración del riesgo en el sistema financiero. Esto hace que los participantes en el mercado encuentren dificultades para juzgar acertadamente la fiabilidad crediticia de las empresas e instituciones con que negocian. En tercer lugar, los instrumentos y transacciones de transmisión del riesgo son cada vez más complejos, de modo que cuando un crédito presenta problemas de pago no está claro que los contratos vayan a ser ejecutados automáticamente de forma que los vendedores del riesgo reciban con un alto grado de certidumbre la protección que esperaban. Esto puede deberse a que, por una inevitable falta de experiencia, los nuevos instrumentos financieros tengan problemas respecto a la documentación legal necesaria. El colapso de Enron y los eventos que le han seguido ilustran las tres áreas de riesgo recién descritas. En consecuencia, parece necesario revisar y en su caso mejorar los sistemas de regulación en los países industriales para que satisfagan las necesidades regulatorias derivadas del proceso de modernización y globalización financieras en curso.

El lento crecimiento de la economía mundial en el último año y las crisis argentina y turca han puesto de relieve la necesidad de desarrollar y mejorar los modelos de predicción de crisis futuras, muy útiles para la comunidad financiera internacional. El capítulo 4 del informe examina la actuación y los resultados de los modelos existentes, que en su mayoría se refieren a la evolución de los tipos de cambio. Sería conveniente crear nuevos modelos aplicables a las crisis bancarias y de deuda extranjera, además de perfeccionar los ya existentes. De ese modo se podrían examinar las conexiones entre los diferentes tipos de crisis y los contagios de un país a otro, lo que permitiría completar y utilizar mejor la información contenida en los precios de los activos financieros. El capítulo propone un programa de investigación en esta área a realizar en el futuro inmediato. Reconoce también que los modelos no son infalibles ni mucho menos. Aquí nos encontramos ante un dilema: los modelos que siempre o casi siempre prevén crisis futuras sólo lo consiguen a costa de

anunciar con cierta frecuencia crisis que luego no ocurren. Por este motivo el informe es más bien cauto: "los pronósticos de los modelos actuales a veces no se cumplen, pero constituyen un método objetivo, consistente y sistemático para prever crisis que evita el sesgo de los analistas. Son simplemente uno de los muchos datos en los que se basa el sistema de vigilancia del FMI y, lo mismo que los modelos de gestión de riesgo, no pueden reemplazar el buen sentido y el buen juicio para evaluar las debilidades de los sistemas e instituciones financieras".

El capítulo 5 examina el papel de los instrumentos de deuda alternativos, distintos de las emisiones regulares de deuda y de los bonos sin cláusulas o condiciones especiales (los llamados *plain vanilla bonds*). Esos instrumentos alternativos permiten a los gobiernos de los países emergentes tener acceso a los mercados globales en los casos en que los instrumentos corrientes no tendrían aceptación. Su empleo crece en periodos de tensiones financieras, que hacen que disminuya el deseo de los inversores de comprar deuda de los países emergentes y que aumente el coste de los préstamos. En esas circunstancias los gobiernos de los países emergentes a menudo ajustan sus estrategias de gestión de la deuda y utilizan instrumentos de deuda con nuevas características, tales como aumentos de deuda (*debt augmentations*), instrumentos de tiempo variable (*time varying instruments*), instrumentos variables según el país (*state contingent instruments*), notas estructuradas (*structured notes*), y préstamos con servicio de la deuda garantizado por un flujo de ingresos del prestatario (*collateralized borrowings*). El mencionado capítulo evalúa todos ellos y realiza un análisis comparativo de sus beneficios y costes, incluyendo el riesgo que a veces suponen de fijar sin posibilidad de rebaja unos costes de servicio de la deuda altos, produciendo una estructura de deuda inflexible y aumentando las dificultades de los mercados para fijar el precio de esos instrumentos.

2. Informe trimestral de la Comisión Europea sobre la economía de la Eurozona

Se trata del primer número, cerrado el 22 de marzo, de este informe trimestral que la Comisión Europea ha acordado publicar. Es bastante optimista: "La economía de la Eurozona parece que está empezando a recuperarse de su fuerte desaceleración en 2001". Empieza reconociendo que la economía americana mejora, lo que favorecerá la recuperación en los demás países, y que, en realidad, EE.UU. no llegó a entrar en recesión (definida como una caída del PIB en 2 trimestres consecutivos), ya que en el último trimestre de 2001, después de los atentados del 11 de septiembre, el PIB aumentó un 0,3 por 100 y en el primero de 2002 lo ha hecho aún más. Muchos indicadores económicos americanos apuntan hacia arriba: la producción industrial inició su recuperación en enero y siguió subiendo en febrero, después de bajar en 15 de los 16 meses anteriores, y, según los últimos datos, la productividad del sector no agrícola experimentó un importante aumento del 5,2 por 100 el último trimestre de 2001. No obstante, algunos índices resultan poco alentadores: el índice de sentimiento de los consumidores bajó en

febrero y las ventas al por menor subieron menos de lo que se esperaba, lo que parece indicar que el sorprendente crecimiento del consumo en los meses anteriores a pesar de la recesión parece que se está desacelerando. Igualmente, la situación financiera de muchas empresas es preocupante. Los *spreads* (diferencias entre los rendimientos de los bonos de las empresas según la confianza que inspiran) siguen siendo muy amplios, lo que parece indicar que el mercado no se fía: la carga del servicio de su deuda ha subido, pasando de un valor cercano al 30 por 100 del *cash flow* antes de pagar intereses, impuestos y depreciación, a un 110 por 100 en el tercer trimestre de 2001, reflejando un rápido deterioro de los beneficios. La estructura de la deuda es otro punto débil: la emisión de bonos convertibles ha aumentado enormemente en los últimos años. Además, la quiebra de Enron ha hecho que los inversores desconfíen de las cuentas de las empresas, tanto más cuanto que las de Enron estaban auditadas por una auditoría de prestigio mundial como Anderson. En resumen, la situación mejora pero ciertos peligros subsisten.

Algunos observadores temen que la presente recuperación esté seguida de un nuevo descenso antes de confirmarse definitivamente, lo que los economistas llaman "recesión con doble descenso" (*double dip recession*). Ese tipo de recesiones ha sido muy frecuente en EE.UU. en los últimos 40 años; donde cuatro de las últimas seis recesiones vividas han respondido a este patrón de comportamiento, siendo las únicas excepciones las de 1980 y 1990-91. La explicación comúnmente admitida es una combinación de volatilidad en los inventarios con la tendencia de los productores a ser demasiado optimistas: fuertes reducciones de inventarios en la primera fase de la recesión y la creencia de los productores y distribuidores en una recuperación inminente hacen que éstos aumenten los inventarios demasiado deprisa y no puedan venderlos con la rapidez que esperaban porque la demanda no se ha recuperado lo suficiente. El resultado es una nueva caída de la actividad económica. Los datos disponibles hasta ahora parecen ajustarse bastante bien a esta hipótesis. Sin embargo, sería aventurado creer que va a realizarse, primero porque, gracias a las fuertes disminuciones experimentadas por el nivel de los inventarios antes de la recesión, la ratio inventarios/ventas es históricamente baja, lo que hace poco probable una fuerte caída adicional de aquéllos si las ventas son menores de lo esperado; y segundo, porque la confianza de los consumidores subió notablemente a finales de 2001, lo que hace igualmente poco probable una reducción en el consumo en los meses que vienen. En suma, no se debe dar por seguro que la actual recesión sea de descenso doble.

Respecto a Japón, el informe constata que su PIB ha bajado durante los 3 últimos trimestres de 2001, que las inversiones se han hundido y que el consumo privado baja lo mismo que las exportaciones como consecuencia de la débil coyuntura mundial. A pesar de una política monetaria muy permisiva continúa la deflación de precios. El índice bursátil ha bajado casi un 40 por 100 desde el inicio de 2001, amenazando gravemente la solvencia de los bancos, cuyos recursos propios están en gran parte invertidos en acciones y bonos. Según cifras oficiales los morosos e incobrables

de los bancos ascienden al 7 por 100 del PIB, pero todos los observadores estiman que esta cifra se sitúa en realidad en niveles muy superiores. Al flaquear la demanda de crédito los bancos han comprado bonos del gobierno japonés cuyo valor podría muy bien bajar si suben los tipos de interés a largo plazo, algo muy posible si las autoridades monetarias deciden aumentar mucho la cantidad de dinero para acabar con la deflación. La calificación de los bonos japoneses por las agencias internacionales de calificación de crédito es una de las más bajas de la OCDE y según las propias agencias puede seguir bajando.

En Latinoamérica la crisis argentina no ha provocado un contagio generalizado por lo que parece poco probable que tenga lugar una crisis global en la zona como ocurrió en Extremo Oriente en 1997-98. Sólo Uruguay y Paraguay, muy ligados económicamente a Argentina, se han visto seriamente afectados.

Entre los factores que explican la debilidad económica de la Eurozona en 2001 se encuentran el aumento temporal de la inflación causado por la subida de precios de la alimentación, los efectos retardados de la subida de precios del petróleo, la crisis del sector informático y de telecomunicaciones y el colapso del comercio mundial. El PIB de la Eurozona bajó un 0,2 por 100 en el último trimestre de 2001, por primera vez desde 1993, debido sobre todo a la menor formación de capital fijo y a una caída de los inventarios. El consumo privado subió algo pero no lo suficiente para compensar la baja de los dos factores anteriores. Las importaciones crecieron menos que las exportaciones, mejorando, pues, la balanza de pagos. La causa principal de la debilidad económica durante los últimos meses de 2001 fue la desaceleración del sector manufacturero, con una caída de la producción industrial durante los meses de septiembre, octubre y noviembre; en diciembre aumentó aunque muy débilmente. Sin embargo, los principales indicadores (en especial las expectativas de empresarios y consumidores) apuntan a una mejoría, aunque continúan por debajo de su nivel a largo plazo, y se prevé una recuperación gradual de la economía de la Eurozona a lo largo de 2002.

No parece que la demanda de consumo vaya a ser por ahora el principal motor de crecimiento de la Eurozona, lo que hace pensar que la recuperación, como ya se ha comentado, sólo será gradual. Dado que las perspectivas de empleo no han mejorado gran cosa, es poco probable que los consumidores estén dispuestos a hacer compras importantes de bienes duraderos. Por ello la confianza en el sector de ventas al por menor sigue bajando y en el sector servicios sube poco. En suma, se estima que la Eurozona ha evitado una recesión, pero la actividad económica subirá lentamente en la primera mitad de 2002 y sólo se acelerará en la segunda mitad, impulsada por el sector exterior.

La recuperación en el mercado laboral siempre tiene lugar con cierto retraso después de la recuperación de la actividad económica. En la Eurozona se estima que el retraso es de dos o tres trimestres. Durante 2001 el crecimiento del empleo se fue desacelerando (1,9 por 100 en el primer trimestre, 1,6 en el segundo y 1,3 en el tercero) aunque sigue siendo superior al de

años anteriores, lo que parece indicar que la economía no va perdiendo vigor. Aunque el paro ha empezado a aumentar ligeramente en algunos estados miembros, en enero de 2002 estaba al mismo nivel que hace un año. Sin embargo, habida cuenta del mencionado retraso, no hay que excluir la posibilidad de un aumento del paro en los próximos dos meses.

La inflación experimentó inicialmente un repunte en mayo de 2001, hasta alcanzar el 3,4 por 100, pero en la segunda mitad del año descendió gradualmente, situándose en diciembre en un 2 por 100. En enero de 2002 repuntó de nuevo hasta un 2,7 por 100 debido a la subida de los precios de las frutas y verduras derivada del mal tiempo, a una subida de impuestos indirectos en algunos miembros, a un aumento de tarifas en servicios sanitarios, transportes, agua, y recogida de basuras, entre otros, y a una subida de los precios del petróleo. Sin embargo, la evolución de la inflación subyacente ha sido diferente, experimentando modestas subidas en enero y febrero, hasta un 2,6 por 100. Últimamente se ha ralentizado la caída de precios en los sectores en que ésta más se hacía notar, como los de telecomunicaciones e informática y los de alta productividad. Aunque los estudios de algunas asociaciones de consumidores y algunas encuestas periodísticas indicaban que la introducción del euro causó una notable subida en enero en los precios de algunos servicios como peluquería y restaurantes, las estadísticas más detalladas de Eurostat indican que, de la subida de 0,5 por 100 de la inflación en dicho mes, un 0,16 por 100, como máximo, podría deberse a dicha introducción, y el resto a las otras causas ya mencionadas. Hay que hacer notar también que el repunte de la inflación en ese mismo mes afectó a toda Europa, no sólo a la Eurozona. Por otra parte, la desaceleración de la economía mundial ha presionado a la baja los precios de los productos básicos, con consecuencias favorables para luchar contra la inflación, y debilitado el comercio mundial. También ha contribuido a limitar la inflación la persistente y fuerte baja de los precios del petróleo.

Un elemento clave en la evolución a medio plazo de la inflación son los salarios. A pesar de un notable repunte de los precios al consumo, de una disminución continuada del paro y de un aumento rápido del empleo, los aumentos de salarios fueron moderados en 2000. La debilitación de la actividad económica y la estabilización del paro hicieron que esa moderación continuase en 2001 a pesar del repunte de la inflación. Esta moderación podría reflejar la confianza de empresarios y trabajadores en que el Banco Central Europeo (BCE) evitará que la inflación aumente. Además, como la política y la moneda común en la Eurozona excluyen la posibilidad de una devaluación, los sindicatos obreros tienen en cuenta cada vez más el impacto sobre la competitividad de peticiones exageradas de aumento de salarios. El repunte de la inflación en enero se debió a factores coyunturales y por ello se estima que continuará bajando gracias a la normalización de los precios de los alimentos perecederos y a la desaceleración de los precios industriales. Respecto a la inflación subyacente, el efecto inflacionista de anteriores aumentos de precio de las importaciones empieza a disminuir. La desregulación y la mayor competencia en las telecomunicaciones y en la informática contribuirán también a limitar la inflación.

No hay que descartar, no obstante, el peligro de que la inflación aumente debido a una evolución desfavorable del tipo de cambio del euro, a un aumento del precio del petróleo y, sobre todo, a que la moderación salarial no continúe. Respecto a esta última, los acuerdos salariales de 2001 parecen confirmar que los aumentos acordados son compatibles con la estabilidad de precios. Se espera que las negociaciones esta primavera en Alemania resulten en aumentos salariales moderados, aunque hay recientes indicios de que pudiera no ser así.

¿Cuál ha sido la respuesta de la política económica ante la situación descrita? La política monetaria se fue suavizando gradualmente a lo largo de 2001, bajando el tipo de interés del 4,75 por 100 al 3,25, y no ha cambiado desde el 5 de diciembre pasado. Según los índices disponibles, el nivel actual de los tipos significa que la política monetaria es permisiva. La curva de rendimientos, que hace un año era casi plana, ha aumentado su pendiente. Los tipos a largo casi no han cambiado (experimentaron una considerable caída tras los atentados pero fue pronto corregida), de modo que el aumento de la pendiente se debe a una fuerte reducción de los tipos a corto.

En lo que respecta a la política fiscal, los déficit presupuestarios en la Eurozona aumentaron a lo largo de 2001 al actuar los estabilizadores automáticos como

consecuencia del menor crecimiento de la economía, pero los déficit ajustados cíclicamente prácticamente no cambiaron. En el año actual, en un ambiente de recuperación gradual de la actividad económica, se estima, basándose en los presupuestos y proyectos de presupuesto para 2002, que los déficit sin ajustar aumentarán, aunque los ajustados bajarán un poco gracias a menores pagos por el servicio de la deuda. Los últimos pronósticos apuntan a un endurecimiento moderado de la política fiscal en 2002, que reducirá el déficit y hará que el balance primario (sin incluir los pagos por el servicio de la deuda) cíclicamente ajustado mejore un 0,6 por 100 en 2002. Aun con esa mejora, las consecuencias favorables para la economía de la política fiscal serán muy modestas en los próximos años. El equilibrio presupuestario sólo se conseguirá en 2004, con un año de retraso sobre lo previsto. Excluyendo los ingresos por venta de licencias para la tercera generación de teléfonos móviles, habrá un pequeño déficit, un 1,3 por 100 del PIB, en 2001, que se transformará en un muy pequeño superávit de 0,1 por 100 en 2002.

En resumen, como dice Pedro Solbes al presentar el informe, "parece que la Eurozona está a punto de empezar su recuperación después de que la rápida desaceleración de 2001 interrumpiese un largo periodo de fuerte actividad económica".

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LA ACTIVIDAD BANCARIA TÍPICA EN ESPAÑA: UNA APROXIMACIÓN PROVINCIAL

Santiago Carbó Valverde
Rafael López del Paso
Francisco Rodríguez Fernández(*)

Los gobiernos, en la elaboración de los programas de política económica, conceden un lugar destacado a las medidas tendentes a aumentar el nivel de bienestar de la sociedad. La consecución de este objetivo se canaliza, entre otros factores, a través del aumento del nivel de producción. En este sentido, dentro de los argumentos explicativos del crecimiento económico, ocupa un creciente relevancia el desarrollo del sistema financiero. La disponibilidad de recursos por parte de empresas, hogares y administraciones públicas en cuantía suficiente y en condiciones convenientes, posibilita la ampliación de la frontera de posibilidades de producción y consumo, estimulando el desarrollo de la actividad económica. Los efectos multiplicativos asociados a esta expansión inicial, desembocan tanto en la generación de una senda de crecimiento estable, como en una mejora de las condiciones productivas y sociales.

En el caso español, al igual que otros países desarrollados, la expansión alcanzada por los mercados de capitales resulta aún insuficiente para permitir la financiación de un elevado número de empresas, normalmente de reducida dimensión, que configuran gran parte del tejido productivo español. De este modo, la captación de la financiación externa necesaria para la materialización de los proyectos de inversión empresariales, pasa en la mayoría de los casos,

por la apelación al crédito bancario. En el desarrollo de esta actividad por parte de las entidades financieras españolas debe tenerse en cuenta dos aspectos fundamentales: 1) la fuerte orientación de la actividad bancaria hacia el segmento minorista, reflejada en la sustancial participación de los depósitos en el balance de estas entidades, como cobertura de los recursos prestados; y 2) las empresas bancarias, para el desarrollo de esta actividad de intermediación, emplean fundamentalmente la sucursal como unidad básica de negocio, debido al todavía bajo peso relativo de los canales de prestación de servicios bancarios alternativos (banca telefónica o por Internet) en la totalidad del negocio.

A la hora de estudiar la evolución de la actividad tradicional de intermediación bancaria, sin embargo, resulta fundamental definir la dimensión territorial de los mercados objeto del análisis. En este sentido, en los últimos años, los estudios empíricos vienen concediendo una relevancia significativa a la definición de los mercados bancarios regionales y provinciales. De la definición de estos últimos depende, en gran medida, la correcta aproximación de los flujos financieros bancarios y sus implicaciones para el desarrollo de los territorios en los que se llevan a cabo. En principio, el rigor de las aproximaciones depende, en gran medida del grado

de información, según la información pública disponible. En este sentido, en el presente artículo se analizan, por primera vez desde FUNCAS, los determinantes de las diferencias en la actividad bancaria típica a escala provincial en España.

Para realizar este análisis este artículo sigue una estructura en cuatro apartados. En el primero de ellos, se analiza la posición bancaria neta de las provincias españolas para los años 1990, 1995 y 2000. Posteriormente, se trata de identificar algunos de los principales factores explicativos de las diferencias existentes en la actividad de intermediación bancaria (grado de atención al cliente, nivel de ahorro y endeudamiento en términos per cápita, entre otros). En el tercer apartado, se estudia la posición competitiva adoptada por los distintos tipos de entidades bancarias, tanto en el mercado de créditos, como en el de depósitos. Finalmente se recogen las principales conclusiones obtenidas en este trabajo.

1. ¿Concesión de créditos o captación de depósitos?: Efecto dominante

En su actividad crediticia, las entidades financieras se nutren de los recursos de liquidez procedentes de los depósitos de clientes. Cuando en una determinada unidad territorial los recursos obtenidos mediante estos pasivos supera (es inferior) a la financiación concedida, se produce una salida (entrada) de los fondos excedentarios hacia la explotación de oportunidades en otras ubicaciones y/o líneas de negocio. Para determinar el signo y la magnitud de esta necesidad (capacidad) de financiación se calcula la "posición bancaria neta", definida como la diferencia entre los créditos (netos de provisiones) menos los depósitos, ambos expresados en términos totales(1).

El cuadro 1 recoge el saldo neto de las operaciones bancarias típicas ("posición bancaria neta") en las diferentes provincias españolas para los años 1990, 1995 y 2001. Se incluye, asimismo, la ratio "Créditos Netos Totales/ Depósitos Totales", medida que facilita las comparaciones relativas a la posición deudora o acreedora. Cuando esta ratio presenta valores inferiores (superiores) a la unidad, el ahorro captado a través de los depósitos es mayor (menor) que el volumen de crédito concedido por las entidades bancarias ubicadas en la misma.

Del análisis de esta ratio se desprende cómo, durante la última década, las entidades financieras han acentuado su posición bancaria deudora. En algunos casos el cambio en el valor de esa ratio ha sido considerable. En 1990, mostraban una ratio superior a la unidad Baleares (1,07), Madrid (1,04), Málaga (1,04), y Las Palmas (1,14). En el año 2001, los créditos concedidos superaban a los depósitos captados, junto con las provincias anteriores, en Alicante (1,19), Almería (1,70), Barcelona (1,20), Cádiz (1,38), Cantabria (1,06), Castellón (1,44), Córdoba (1,10), Gerona (1,10), Granada (1,08), Guadalajara (1,08), Huelva (1,26), Murcia (1,22), Pontevedra (1,15), La Rioja (1,08), Tenerife (1,37), Sevilla (1,44), Tarragona (1,28), Valencia (1,34), Valladolid (1,09), Vizcaya (1,11) y la media de España (1,07).

Las provincias que en el año 2001 presentaron una posición bancaria neta mayor fueron Barcelona (15.317.640 miles de €), Valencia (7.769.793), Sevilla (5.741.240), Almería (3.170.451) y Alicante (2.910.804). En definitiva, durante la década de los noventa las unidades productivas y de consumo ubicadas a lo largo de las provincias españolas han incrementado de forma creciente su acceso al crédito, dentro de un contexto de expansión económica vigente una vez superada la recesión de 1993. En general, los recursos captados en forma de depósitos han sido insuficientes para la cobertura de esta necesidad de financiación, por lo que las entidades financieras, para la satisfacción de esta demanda, han debido hacer uso de otras fuentes alternativas (negociación de valores de renta fija y variable, y/o empleo de los flujos interprovinciales).

2. La actividad bancaria: ¿homogeneidad o heterogeneidad territorial?

Las diferencias existentes en el comportamiento descrito por el crédito y los depósitos en las distintas provincias españolas, se debe a la confluencia de varios factores. En primer lugar, la intensificación del proceso de crecimiento económico durante la segunda mitad de la década pasada, ha hecho que empresas y hogares revisen al alza sus expectativas de inversión y de consumo. En este contexto, los agentes económicos han recurrido preferentemente al crédito concedido por las entidades bancarias, a pesar de la mayor profundidad de los mercados de capitales. La reducida dimensión media

CUADRO 1
SALDO NETO DE LAS OPERACIONES BANCARIAS (CRÉDITOS-DEPÓSITOS) PARA LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS

	1990		1995		2001	
	Saldo neto (miles €)	Ratio Créditos/Depósitos	Saldo neto (miles €)	Ratio Créditos/Depósitos	Saldo neto (miles €)	Ratio Créditos/Depósitos
ALAVA.....	-71.527	0,96	-1.392.166	0,61	-351.588	0,94
ALBACETE.....	-499.369	0,65	-632.313	0,72	-70.325	0,98
ALICANTE.....	-686.885	0,89	-1.145.006	0,87	2.910.804	1,19
ALMERIA.....	-85.560	0,95	263.568	1,09	3.170.451	1,70
ASTURIAS.....	-2.224.310	0,58	-2.683.290	0,69	-2.303.094	0,82
AVILA.....	-651.587	0,38	-993.443	0,39	-1.034.331	0,56
BADAJOS.....	-1.057.901	0,51	-1.390.754	0,59	-193.931	0,96
BALEARES.....	280.343	1,07	-475.755	0,93	4.099.617	1,37
BARCELONA.....	-14.662.153	0,63	-18.971.055	0,69	15.317.640	1,20
BURGOS.....	-1.347.084	0,52	-2.436.773	0,46	-1.932.519	0,72
CACERES.....	-1.021.071	0,42	-1.547.047	0,46	-1.063.973	0,74
CADIZ.....	-228.853	0,92	-7.591	1,00	2.556.417	1,38
CANTABRIA.....	-1.033.164	0,64	-1.402.011	0,66	331.503	1,06
CASTELLON.....	-767.787	0,70	-933.696	0,77	2.508.612	1,44
CIUDAD REAL.....	-857.969	0,55	-1.351.315	0,55	-616.727	0,84
CORDOBA.....	-852.662	0,68	-955.987	0,78	645.295	1,10
LA CORUÑA.....	-2.030.405	0,60	-3.144.958	0,59	-310.614	0,97
CUENCA.....	-592.622	0,48	-956.186	0,49	-1.349.536	0,59
GERONA.....	-808.338	0,77	-1.315.154	0,75	683.731	1,10
GRANADA.....	-742.731	0,73	-541.344	0,87	557.173	1,08
GUADALAJARA.....	-524.455	0,43	-499.705	0,63	168.796	1,08
GUIPUZCOA.....	-1.716.617	0,69	-2.992.168	0,64	-1.799.000	0,86
HUELVA.....	-268.796	0,80	-329.644	0,84	792.490	1,26
HUESCA.....	-456.691	0,66	-646.100	0,66	-226.990	0,91
JAEN.....	-957.911	0,53	-1.318.916	0,61	-558.310	0,89
LEON.....	-1.463.188	0,49	-2.692.480	0,43	-1.849.535	0,73
LERIDA.....	-689.018	0,68	-1.212.302	0,66	-72.724	0,98
LUGO.....	-972.823	0,45	-1.613.213	0,42	-1.509.082	0,60
MADRID.....	1.783.792	1,04	-14.052.967	0,83	1.663.575	1,01
MALAGA.....	182.503	1,04	-632.950	0,88	947.111	1,08
MURCIA.....	-692.816	0,83	-312.731	0,95	2.421.211	1,22
NAVARRA.....	-2.125.059	0,52	-2.233.920	0,63	-603.304	0,94
ORENSE.....	-1.089.076	0,41	-1.805.002	0,36	-2.132.381	0,47
PALENCIA.....	-731.125	0,36	-1.139.604	0,36	-594.285	0,72
LAS PALMAS.....	351.243	1,14	-146.551	0,96	3.144.984	1,45
PONTEVEDRA.....	-1.068.522	0,72	-961.115	0,82	1.189.828	1,15
LA RIOJA.....	-861.875	0,55	-969.679	0,64	301.790	1,08
SALAMANCA.....	-1.263.928	0,41	-1.786.280	0,44	-3.047.920	0,52
TENERIFE.....	-226.154	0,90	-388.614	0,89	2.341.507	1,37
SEGOVIA.....	-627.366	0,40	-840.659	0,47	-902.502	0,60
SEVILLA.....	-336.572	0,94	1.140.252	1,15	5.741.240	1,44
SORIA.....	-563.112	0,35	-864.532	0,34	-727.979	0,57
TARRAGONA.....	-199.650	0,93	-1.005.061	0,78	1.824.204	1,28
TERUEL.....	-595.284	0,36	-800.145	0,41	-760.166	0,58
TOLEDO.....	-1.292.927	0,51	-1.546.693	0,63	-1.187.656	0,79
VALENCIA.....	-3.441.654	0,67	-2.589.563	0,83	7.769.793	1,34
VALLADOLID.....	-1.319.799	0,51	-1.669.034	0,59	513.608	1,09
VIZCAYA.....	-1.557.372	0,81	-2.701.771	0,79	2.100.281	1,11
ZAMORA.....	-764.109	0,37	-1.188.159	0,37	-988.576	0,59
ZARAGOZA.....	-1.652.423	0,70	-2.905.616	0,67	-1.112.583	0,91
CEUTA Y MELILLA.....	-382.526	0,34	-526.036	0,34	-171.853	0,84
ESPAÑA.....	-52.669.864	0,77	-93.084.592	0,74	36.389.641	1,07

Fuente: Bancos de España y elaboración propia.

de las empresas españolas convierte al crédito bancario en la fuente principal de financiación externa para muchas de estas empresas, así como para las economías domésticas. Por otro lado, la reducción de la tasa de ahorro, junto con la mayor cultura financiera de los agentes, se ha traducido en una pérdida de atractivo de los depósitos como instrumento a través del cual canalizar los recursos excedentarios. La conjunción de ambas tendencias ha acentuado la ralentización en el crecimiento mostrado por estos agregados bancarios. Por otro lado, el hasta ahora reducido grado de penetración de la banca telefónica y por Internet, así como la concentración de los mercados de capitales en los centros financieros de primer orden, ha llevado a que las entidades bancarias compitan en los diferentes mercados a través de las oficinas(2). Sin embargo, esta tendencia general muestra algunas diferencias como consecuencia de su desigual caracterización socioeconómica.

Como puede observarse en el cuadro 2, el intenso proceso de consolidación al que se ha visto sometido el sistema bancario español durante la última década, no se ha traducido en un empeoramiento de las condiciones de servicio de las entidades financieras. El número de habitantes potencialmente atendido por sucursal se ha reducido, especialmente en la segunda mitad de los años noventa, encontrándose en el año 2001 en torno a 1.000. El mayor grado de bancarización relativa corresponde a Soria (571 habitantes/oficina), Teruel (600), La Rioja (633), Lérida (671) y Burgos (674). Por el contrario, las posibilidades de acceso de la población a los servicios bancarios es menor en el caso de Cádiz (1.840), Las Palmas (1.792), Tenerife (1.569) y Sevilla (1.438). Estas acusadas diferencias interprovinciales deben ser matizadas teniendo en cuenta factores tales como la distribución poblacional del territorio, el carácter rural o urbano del mismo, las condiciones competitivas o la configuración institucional del sector bancario. La conjunción de los aspectos señalados, junto con la dispar evolución económica provincial y la mayor o menor presencia de proyectos de inversión rentables, puede provocar que las provincias con una mayor cobertura bancaria no sean las que muestren una actividad crediticia más intensa. En 2001, los créditos por habitante son sustancialmente superiores en Madrid (26,61 miles de €/hab.), Vizcaya (18,99), Barcelona (18,81), Álava (18,34), Castellón (17,03) y Guipúzcoa (15,95), provincias que no en todos

los casos corresponden con las de mayor nivel de renta per cápita(3). Con independencia de los niveles de partida, se aprecia un intenso crecimiento (en el rango 200-300 por 100) de los recursos prestados por las entidades financieras durante la década de 1990. Esta medida relativa de crédito guarda una elevada correlación con los depósitos en términos per cápita, al constituirse éstos como la principal fuente de financiación para el desarrollo de la actividad de intermediación (véase cuadro 2). Por ello, de nuevo Madrid presenta el mayor valor para este indicador (26,30 miles de €/hab.), seguida de Burgos (20,08), Álava (19,55), Guipúzcoa (18,60), Soria (18,37) y Salamanca (18,03). Como se señaló anteriormente, la intensa innovación financiera, junto con la reducción de la tasa de ahorro experimentada durante la pasada década, ha propiciado que el crecimiento de esta variable resulte inferior a la correspondiente al crédito expresado en términos per cápita.

El grado de atención al cliente, junto con el nivel de actividad económica y bancaria, determinan el tamaño medio del negocio captado por cada sucursal, y por tanto la productividad de los factores empleados. Como puede observarse en el cuadro 3, durante los últimos años se ha producido un intenso incremento de la dimensión de la sucursal como unidad de prestación de servicios básica. Este último extremo queda de manifiesto cuando se analizan los ratios "crédito/oficina" y "depósitos/oficina". Con respecto al primero, para el año 2001, presenta los mayores valores en Madrid (29.991,46 miles de €/oficina), las provincias vascas de Vizcaya (24.381,52), Guipúzcoa (20.859,84) y Álava (18.645,93), así como en Las Palmas (19.571,25). En el extremo opuesto destacan Teruel, Orense y Zamora con 4.597,20, 4.811,82 y 5.788,80 miles de €/oficina, respectivamente. Por otro lado, esta misma tendencia se refleja cuando se analiza el negocio medio de pasivos tradicionales por sucursal, debido a la elevada correlación existente, siendo sustancialmente mayores en Madrid (29.642,41 miles de €/oficina), Guipúzcoa (24.319,46), Vizcaya (22.000,25) y Álava (19.883,92). Los menores registros corresponden a Huesca (7.001,20 miles de €), Badajoz (7.687,97), Teruel (7.945,95) y Almería (8.443,70). En definitiva, las oficinas bancarias han compatibilizado la atención de una demanda cada vez más exigente, mejorando el grado de atención al cliente, con un incremento paralelo de la productividad de los factores.

CUADRO 2
GRADO DE BANCARIZACIÓN EN LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS

	1990			1995			2001		
	Población por oficina	Créditos por habitante (miles de €)	Depósitos por habitante (miles de €)	Población por oficina	Créditos por habitante (miles de €)	Depósitos por habitante (miles de €)	Población por oficina	Créditos por habitante (miles de €)	Depósitos por habitante (miles de €)
ALAVA	943	5,97	6,23	1.061	7,84	12,80	1.017	18,34	19,55
ALBACETE	1.143	2,75	4,19	1.276	4,60	6,38	1208	8,65	8,84
ALICANTE	965	4,50	5,03	1.070	5,58	6,42	1.116	12,13	10,17
ALMERIA	1.120	3,38	3,57	1.164	6,24	5,71	995	14,43	8,49
ASTURIAS	1.337	2,79	4,80	1.260	5,44	7,90	1.237	9,50	11,64
AVILA	893	2,30	5,99	867	3,66	9,48	836	7,88	14,19
BADAJOS	1.280	1,66	3,28	1.197	3,07	5,18	999	7,40	7,70
BALEARES	785	6,16	5,77	808	8,17	8,79	823	17,26	12,59
BARCELONA	977	5,44	8,56	955	8,94	13,01	930	18,81	15,62
BURGOS	776	4,01	7,78	713	5,82	12,76	674	14,55	20,08
CACERES	891	1,76	4,21	909	3,17	6,93	865	7,34	9,94
CADIZ	1.890	2,52	2,73	1.823	3,68	3,68	1.840	8,21	5,95
CANTABRIA	1.079	3,52	5,46	1.069	5,25	7,90	1.149	11,24	10,62
CASTELLON	841	4,07	5,78	851	6,73	8,78	859	17,03	11,86
CIUDAD REAL	989	2,18	3,97	1.052	3,45	6,27	1.116	6,94	8,23
CORDOBA	1.325	2,39	3,51	1.325	4,32	5,57	1.309	9,25	8,41
LA CORUÑA	1.310	2,75	4,59	1.264	4,11	6,94	1.246	9,83	10,11
CUENCA	772	2,67	5,52	794	4,62	9,34	823	9,68	16,38
GERONA	645	5,32	6,90	671	7,38	9,86	760	13,37	12,19
GRANADA	1.332	2,49	3,42	1.304	4,59	5,26	1.138	9,27	8,59
GUADALAJARA	710	2,70	6,27	762	5,58	8,79	833	12,80	11,82
GUIPUZCOA	1.186	5,68	8,19	1.284	7,79	12,21	1.308	15,95	18,60
HUELVA	1.179	2,48	3,08	1.294	3,78	4,51	1.279	8,42	6,70
HUESCA	532	4,19	6,36	543	5,92	9,03	558	11,44	12,54
JAEN	1.269	1,68	3,17	1.243	3,21	5,25	1.111	7,11	7,98
LEON	1.219	2,69	5,44	1.162	3,91	9,10	1.065	10,00	13,71
LERIDA	593	4,04	5,97	662	6,49	9,88	671	12,62	12,82
LUGO	1.062	2,06	4,56	994	3,17	7,50	1.040	6,13	10,27
MADRID	1.542	9,10	8,74	1.267	13,85	16,64	1.127	26,61	26,30
MALAGA	1.359	3,66	3,50	1.415	3,91	4,43	1.399	9,64	8,91
MURCIA	1.282	3,29	3,95	1.270	5,11	5,40	1.109	11,42	9,38
NAVARRA	773	4,42	8,48	717	7,35	11,61	813	15,66	16,74
ORENSE	854	2,11	5,13	812	2,87	8,05	877	5,49	11,67
PALENCIA	719	2,15	6,04	773	3,48	9,78	806	8,42	11,77
LAS PALMAS	1.779	3,61	3,16	1.907	4,37	4,54	1.792	10,92	7,52
PONTEVEDRA	1.219	3,09	4,27	1231	4,72	5,78	1.281	9,99	8,69
LA RIOJA	665	4,02	7,27	662	6,43	10,09	633	15,14	14,03
SALAMANCA	1.034	2,39	5,88	994	4,00	9,05	941	9,33	18,03
TENERIFE	1.471	2,92	3,23	1.594	4,07	4,58	1.569	10,16	7,43
SEGOVIA	827	2,82	7,04	799	5,00	10,68	790	9,26	15,39
SEVILLA	1.607	3,19	3,39	1.541	5,23	4,56	1.438	10,70	7,41
SORIA	554	3,11	8,98	553	4,87	14,12	571	10,40	18,37
TARRAGONA	750	4,70	5,07	864	6,38	8,14	867	13,81	10,83
TERUEL	650	2,34	6,43	601	3,94	9,68	600	7,66	13,24
TOLEDO	827	2,77	5,39	859	5,23	8,25	942	8,54	10,76
VALENCIA	1.099	3,21	4,82	277	22,61	27,14	1.032	13,67	10,18
VALLADOLID	976	2,73	5,38	1.026	4,86	8,23	965	11,97	10,94
VIZCAYA	1.451	5,71	7,04	1.413	8,91	11,27	1.284	18,99	17,13
ZAMORA	871	2,07	5,60	827	3,27	8,96	826	6,94	11,82
ZARAGOZA	894	4,57	6,52	845	6,88	10,32	825	13,76	15,06
CEUTA Y MELILLA	3.673	1,55	4,61	3.902	2,06	6,14	3.905	6,11	7,30
ESPAÑA	1.111	4,44	5,78	1.093	6,77	9,12	1.063	14,25	13,37

Fuente: Banco de España, INE y elaboración propia.

CUADRO 3
TAMAÑO MEDIO DEL NEGOCIO BANCARIO EN LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS

	1990		1995		2001	
	Créditos por oficina (miles de €)	Depósitos por oficina (miles de €)	Créditos por oficina (miles de €)	Depósitos por oficina (miles de €)	Créditos por oficina (miles de €)	Depósitos por oficina (miles de €)
ALAVA.....	5.624,52	5.870,32	8.319,64	13.573,10	18.645,93	19.883,92
ALBACETE.....	3.138,14	4.791,68	5.868,38	8.134,73	10.447,49	10.678,82
ALICANTE.....	4.341,22	4.853,06	5.970,08	6.868,13	13.537,98	11.357,60
ALMERIA.....	3.788,72	3.998,42	7.267,83	6.643,26	14.358,72	8.443,70
ASTURIAS.....	3.732,25	6.418,61	6.851,49	9.949,98	11.755,87	14.406,15
AVILA.....	2.054,04	5.344,88	3.172,52	8.215,38	6.590,51	11.867,71
BADAJOS.....	2.129,79	4.191,97	3.672,86	6.196,91	7.396,34	7.687,97
BALEARES.....	4.838,28	4.528,17	6.596,02	7.102,15	14.209,98	10.367,79
BARCELONA.....	5.309,27	8.361,34	8.535,93	12.421,05	17.489,18	14.525,24
BURGOS.....	3.110,51	6.038,96	4.148,02	9.100,81	9.809,68	13.533,23
CACERES.....	1.564,79	3.751,24	2.878,63	6.301,31	6.346,12	8.595,53
CADIZ.....	4.759,68	5.159,08	6.704,09	6.716,66	15.101,61	10.944,84
CANTABRIA.....	3.792,29	5.887,96	5.610,59	8.442,93	12.909,09	12.200,75
CASTELLON.....	3.425,14	4.860,26	5.725,34	7.473,83	14.620,88	10.180,86
CIUDAD REAL.....	2.153,27	3.922,28	3.624,17	6.594,09	7.746,24	9.183,84
CORDOBA.....	3.170,51	4.658,58	5.724,55	7.384,25	12.111,44	11.013,99
LA CORUÑA.....	3.602,13	6.004,98	5.193,86	8.767,67	12.255,55	12.604,95
CUENCA.....	2.063,97	4.267,03	3.665,23	7.414,98	7.961,68	13.469,99
GERONA.....	3.432,73	4.452,08	4.956,99	6.621,74	10.157,41	9.261,30
GRANADA.....	3.310,77	4.552,80	5.981,92	6.860,73	10.551,62	9.771,27
GUADALAJARA.....	1.916,18	4.449,78	4.251,43	6.700,96	10.660,36	9.840,96
GUIPUZCOA.....	6.732,73	9.707,80	10.011,27	15.678,25	20.859,84	24.319,46
HUELVA.....	2.924,70	3.635,80	4.890,77	5.835,31	10.767,64	8.572,37
HUESCA.....	2.229,62	3.385,80	3.212,76	4.904,12	6.386,05	7.001,20
JAEN.....	2.137,23	4.026,60	3.986,87	6.528,14	7.903,97	8.864,91
LEON.....	3.273,56	6.629,50	4.541,25	10.578,20	10.654,45	14.598,02
LERIDA.....	2.392,62	3.537,17	4.295,53	6.540,54	8.467,30	8.600,99
LUGO.....	2.186,42	4.837,17	3.156,03	7.457,94	6.375,44	10.687,10
MADRID.....	14.028,17	13.475,91	17.546,36	21.081,69	29.991,46	29.642,41
MALAGA.....	4.970,46	4.757,01	5.536,29	6.268,02	13.478,35	12.461,04
MURCIA.....	4.222,50	5.068,43	6.489,34	6.852,98	12.666,68	10.410,19
NAVARRA.....	3.415,67	6.554,60	5.271,28	8.327,26	12.732,71	13.614,74
ORENSE.....	1.803,58	4.378,22	2.329,91	6.537,37	4.811,82	10.237,73
PALENCIA.....	1.546,42	4.347,67	2.690,76	7.560,86	6.784,08	9.485,38
LAS PALMAS.....	6.425,69	5.616,38	8.323,22	8.663,25	19.571,25	13.476,32
PONTEVEDRA.....	3.763,29	5.203,35	5.813,48	7.114,04	12.804,33	11.140,24
LA RIOJA.....	2.672,22	4.832,30	4.258,25	6.682,44	9.588,70	8.881,93
SALAMANCA.....	2.473,82	6.085,04	3.977,89	8.995,53	8.781,43	16.974,77
TENERIFE.....	4.302,01	4.757,97	6.489,54	7.300,84	15.947,40	11.658,93
SEGOVIA.....	2.334,33	5.819,70	3.994,69	8.538,79	7.315,90	12.168,06
SEVILLA.....	5.117,07	5.449,65	8.063,70	7.022,37	15.383,84	10.658,53
SORIA.....	1.726,02	4.981,00	2.689,26	7.804,83	5.935,35	10.485,22
TARRAGONA.....	3.525,30	3.799,92	5.513,89	7.029,82	11.976,11	9.392,26
TERUEL.....	1.523,86	4.181,38	2.367,52	5.816,42	4.597,20	7.945,95
TOLEDO.....	2.290,97	4.460,32	4.494,90	7.085,67	8.048,33	10.135,59
VALENCIA.....	3.525,98	5.298,20	6.275,34	7.529,98	14.102,48	10.503,69
VALLADOLID.....	2.664,71	5.247,48	4.983,03	8.445,75	11.552,72	10.557,36
VIZCAYA.....	8.284,56	10.219,18	12.587,30	15.918,71	24.381,52	22.000,25
ZAMORA.....	1.805,18	4.873,90	2.706,74	7.403,02	5.728,80	9.763,80
ZARAGOZA.....	4.083,37	5.831,96	5.809,32	8.720,76	11.356,47	12.427,29
CEUTA Y MELILLA.....	5.689,47	16.940,24	8.031,18	23.971,67	23.856,62	28.501,30
ESPAÑA.....	4.934,26	6.429,12	7.395,70	9.963,48	15.151,78	14.210,90

Fuente: Banco de España, INE y elaboración propia.

3. La canalización del ahorro y la concesión del crédito: ¿entidades de ámbito nacional o de carácter regional?

La liberalización para la apertura de sucursales por parte de las cajas de ahorros implicó una fuerte expansión de este tipo de entidades en ubicaciones geográficas distintas de las de origen(4). Esta modificación en el mapa competitivo —que se acentuó con la lenta pero continua penetración de las cooperativas de crédito— llevó a los bancos privados a reaccionar ante la inminente pérdida de mercado en el segmento minorista. El resultado de esta transformación ha sido una significativa variación en la cuota de créditos y depósitos mantenida en las provincias españolas por parte de los distintos tipos de entidades financieras.

Como puede observarse en los cuadros 4 y 5, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han incrementado su peso tanto en la concesión de crédito como en la captación de depósitos (5). En primer caso, los bancos han pasado de mantener el 62,57 por 100 del mercado nacional en 1990 al 50,35 por 100 en el año 2001. Esta reducción en su cuota de mercado de más de diez puntos porcentuales ha sido captada, en un 80 por 100, por el sector de cajas de ahorros. La reducción del porcentaje mantenido por la banca privada en el mercado de crédito se intensifica, aún más, cuando se desciende en el análisis a escala provincial. De este modo, en el año 2001, las cajas de ahorros presentan una cuota de mercado superior al 60 por 100 en Guadalajara (69,94), Tarragona (68,83), Ávila (67,69), Burgos (64,15), Cáceres (63,25) y Lérida (60,34). Asimismo, poseen más de la mitad de mercado en un número considerable de provincias, como Álava, Albacete, Alicante, Barcelona, Ciudad Real, Cuenca, Córdoba, Gerona, Granada, Huesca, Jaén, León, Murcia, Palencia, La Rioja, Segovia, Teruel y Zaragoza. Las cooperativas de crédito ejercen el liderazgo de los mercados de Almería y Soria, con más de un 30 por 100, convirtiéndose en un serio competidor en Navarra, Teruel y Zamora, donde el sector cooperativo representa más del 20 por 100 del mercado.

Por el lado de los depósitos las cajas de ahorros continúan ejerciendo su dominio, captando más del 50 por 100 del total nacional, con un incremento en torno a los seis puntos porcentuales durante los últimos once años. Suponen prácticamente el 80 por 100 de los recursos ob-

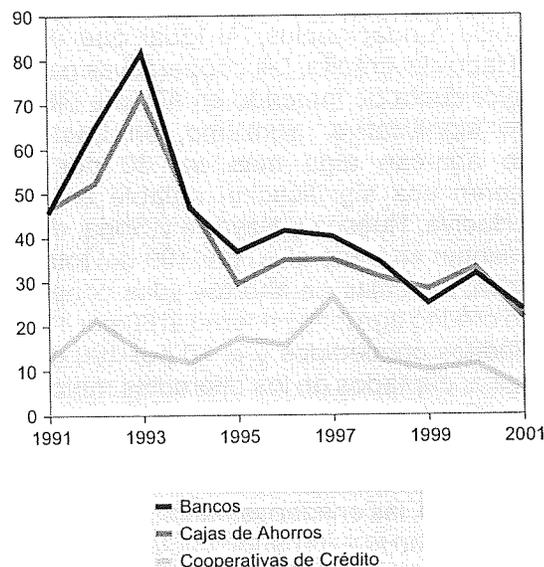
tenidos mediante este instrumento tradicional en Tarragona, porcentaje que se encuentra entre el 65 y el 80 por 100 en Ávila, Barcelona, Burgos, Cáceres, Córdoba, Cuenca, Gerona, Guadalajara, León, Lérida, Salamanca, Segovia, Teruel y Zaragoza. De este modo, se confirma cómo este tipo de instituciones ha fomentado el ahorro de acuerdo con lo establecido en sus principios fundacionales. Al igual que ocurre por el lado del crédito, las cooperativas poseen la mayor cuota de mercado en Almería (48,42), siendo significativa, asimismo, en Castellón, donde abarcan algo más del 30 por 100. Adquieren una significación notable en Albacete, Huelva, Huesca y Navarra y Soria, donde representan en torno al 20 por 100 del total. En definitiva, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito agrupan en torno al 60 por 100 de los depósitos concedidos y el 70 por 100 de los depósitos captados en los diferentes mercados provinciales.

Como se ha podido constatar, durante la década de 1990, las entidades bancarias de carácter regional han ido arañando cuota de mercado a la banca privada. Esta modificación en el grado de competencia depende de la posición adoptada por los distintos tipos de entidades a lo largo del tiempo. La intensificación con la que este fenómeno se ha llevado a cabo de modo dinámico se puede aproximar mediante el empleo de un índice de inestabilidad, definido como:

$$I_i = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^n |S_{jt} - S_{jt-1}|$$

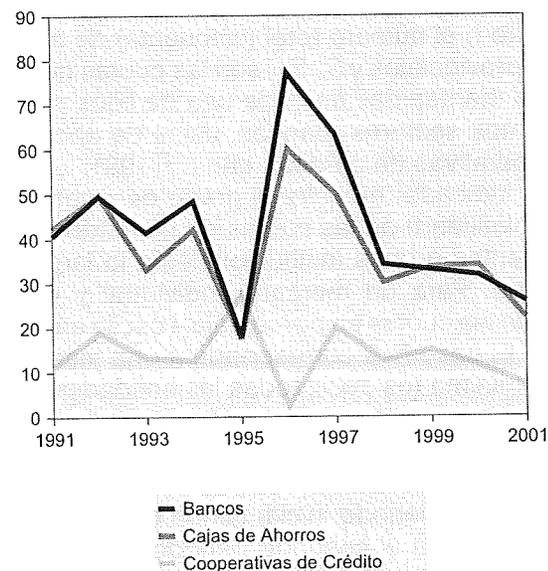
donde el subíndice i representa el grupo institucional, j representa el mercado provincial siendo n el número total (cincuenta) de mercados provinciales y S_{jt} , S_{jt-1} son las cuotas de mercado mantenidas en cada una de ellos por los distintos sectores (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), con $t = 1991, \dots, 2001$. Este indicador muestra el grado de estabilidad (o volatilidad) de las cuotas de mercado de los diferentes grupos institucionales a lo largo del tiempo. Para un mercado individual y expresando las cuotas en porcentaje, I oscila entre 0 y 100. El caso $I=0$ corresponde a una inestabilidad mínima (es decir, todas las entidades mantendrían su cuota de mercado) mientras que el caso de $I=100$ representa una inestabilidad máxima (todas las entidades presentes en el mercado en el periodo inicial tienen cuota de mercado nula en el segundo periodo). En nuestro caso, en los gráficos 1 y 2 se representa el índice de inestabilidad para la totalidad de los

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO
DEL CRÉDITO PARA BANCOS, CAJAS
DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO
EN LOS MERCADOS PROVINCIALES.
ÍNDICE DE INESTABILIDAD (1991-2001)



mercados provinciales de crédito y depósitos,

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO
DE DEPÓSITOS PARA BANCOS, CAJAS
DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO
EN LOS MERCADOS PROVINCIALES.
ÍNDICE DE INESTABILIDAD (1991-2001)



respectivamente. De este modo, los valores de este índice teóricamente oscilarían en el rango 0-5000, aunque, en la práctica, lógicamente, presentan valores muy inferiores al máximo, debido a las características de la industria financiera.

Como puede observarse en el gráfico 1, en términos de crédito, los distintos tipos de entidades han mostrado durante el periodo 1991-1993 una mayor variabilidad en el peso mantenido en los distintos mercados provinciales. Esta volatilidad parece venir explicada por la fuerte expansión de las cajas de ahorros tras la liberalización de 1989, lo cual se tradujo en una importante ganancia de cuota de mercado por parte de este sector en perjuicio de la banca privada por sus sucesivas reducciones de cuota a lo largo del tiempo. Para el resto de años destaca el repunte experimentado en el caso de las cooperativas de crédito en 1997, junto con la estabilidad en el peso relativo de sus competidores.

En lo que respecta a los depósitos (véase gráfico 2), se observa una mayor volatilidad para todos los tipos de entidades, si bien resulta en general superior en la banca privada por sus sucesivas reducciones de cuotas a lo largo del período analizado. Los mayores valores se alcanzan para bancos y cajas en 1996 (valor mínimo para las cooperativas de crédito) mientras que para las cooperativas de crédito el valor más elevado se da en 1995 (correspondiéndose con el mínimo de sus competidores). De este modo, se aprecia cómo, en lo relativo al crédito, se da cierta homogeneidad en la intensidad con la que compiten los distintos tipos de instituciones bancarias. Por el contrario, para la variable depósitos se observa cómo en aquellos periodos en los que las cajas de ahorros y la banca privada han visto alterado en mayor medida su entorno competitivo, las cooperativas de crédito parecen mostrar una menor volatilidad en el peso relativo que mantienen en los mercados provinciales (y viceversa).

4. Conclusiones

En este artículo se analizan, por vez primera desde FUNCAS, los determinantes de los cambios observados en la actividad típica de las entidades de depósito en las provincias españolas durante la última década. En este período, las empresas y economías domésticas en las dis-

CUADRO 4
CUOTAS DE MERCADO EN CRÉDITOS AL SECTOR PRIVADO EN LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS
(Porcentaje)

	1990			1995			2001		
	Bancos	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos	Bancos	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos	Banco	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos
ALAVA	44,87	47,96	7,17	39,56	49,10	11,34	35,22	51,02	13,76
ALBACETE	47,65	43,28	9,07	35,85	50,83	13,32	34,15	51,71	14,14
ALICANTE	52,66	43,52	3,82	54,49	40,99	4,52	44,24	51,74	4,02
ALMERIA.....	44,70	31,50	23,80	34,59	25,66	39,75	28,12	33,15	38,73
ASTURIAS.....	62,41	33,42	4,17	54,60	41,01	4,39	54,60	37,32	8,08
AVILA.....	23,81	76,19	0,00	25,77	74,23	0,00	28,31	67,69	4,00
BADAJOS.....	61,59	34,12	4,29	57,73	36,19	6,08	48,75	42,45	8,80
BALEARES.....	63,60	35,95	0,45	56,49	42,97	0,54	49,88	49,18	0,94
BARCELONA.....	70,41	29,19	0,40	55,55	43,79	0,66	47,92	51,17	0,91
BURGOS.....	37,40	58,79	3,81	34,40	60,67	4,93	28,16	64,15	7,69
CACERES.....	47,13	52,87	0,00	44,85	55,15	0,00	35,69	63,25	1,06
CADIZ.....	54,65	44,81	0,54	58,12	41,88	0,00	50,68	45,60	3,72
CANTABRIA.....	67,84	32,16	0,00	49,29	50,64	0,07	49,50	49,44	1,06
CASTELLON.....	52,29	36,46	11,25	46,45	39,09	14,45	41,74	42,32	15,94
CIUDAD REAL.....	35,34	51,63	13,03	35,98	50,16	13,86	33,30	52,87	13,83
CORDOBA.....	55,41	39,99	4,60	45,26	50,40	4,34	38,17	57,23	4,60
LA CORUÑA.....	59,99	40,01	0,00	57,69	42,31	0,00	59,45	40,52	0,03
CUENCA.....	37,23	50,23	12,54	31,71	52,32	15,97	26,19	57,35	16,46
GERONA.....	58,11	41,89	0,00	47,36	52,64	0,00	41,31	58,61	0,08
GRANADA.....	52,30	39,03	8,67	49,13	36,70	14,17	35,33	50,16	14,51
GUADALAJARA.....	26,89	70,01	3,10	30,27	69,73	0,00	27,10	69,94	2,96
GUIPUZCOA.....	51,22	36,48	12,30	45,94	38,46	15,60	40,18	41,54	18,28
HUELVA.....	49,53	35,16	15,31	44,35	40,93	14,72	36,88	48,88	14,22
HUESCA.....	31,84	50,78	17,38	33,39	53,06	13,55	29,23	55,19	15,58
JAEN.....	52,79	39,25	7,96	48,02	42,99	8,99	33,84	54,33	11,83
LEON.....	50,81	48,54	0,65	47,71	52,29	0,00	41,48	56,86	1,65
LERIDA.....	57,14	39,16	3,70	47,91	50,25	1,84	36,21	60,34	3,45
LUGO.....	51,28	45,28	3,44	50,68	46,48	2,84	47,96	48,01	4,03
MADRID.....	77,30	22,39	0,31	74,70	25,02	0,28	67,33	32,25	0,43
MALAGA.....	59,90	37,75	2,35	59,60	37,04	3,36	52,78	40,06	7,16
MURCIA.....	57,72	41,56	0,72	54,74	45,19	0,07	39,57	52,09	8,34
NAVARRA.....	45,65	40,65	13,70	36,99	44,02	18,99	30,17	45,04	24,79
ORENSE.....	52,65	47,35	0,00	56,46	43,54	0,00	49,80	49,78	0,42
PALENCIA.....	47,98	52,02	0,00	44,85	55,15	0,00	41,55	53,07	5,38
LAS PALMAS.....	72,23	27,17	0,60	69,34	28,36	2,30	63,51	33,12	3,37
PONTEVEDRA.....	51,19	48,81	0,00	53,05	46,95	0,00	50,86	49,07	0,06
LA RIOJA.....	55,02	44,98	0,00	50,65	48,91	0,44	37,99	55,11	6,90
SALAMANCA.....	60,69	34,57	4,74	48,53	45,37	6,10	47,58	45,72	6,70
TENERIFE.....	67,69	30,17	2,14	61,51	35,61	2,88	55,34	39,59	5,07
SEGOVIA.....	38,87	58,06	3,07	36,25	59,38	4,37	40,30	54,82	4,88
SEVILLA.....	71,43	25,17	3,40	63,89	33,31	2,80	51,07	45,79	3,14
SORIA.....	41,77	42,05	16,18	34,92	35,61	29,47	31,35	33,82	34,83
TARRAGONA.....	40,65	59,35	0,00	35,08	64,92	0,00	30,53	68,83	0,64
TERUEL.....	35,99	52,83	11,18	27,75	55,00	17,24	24,18	54,23	21,59
TOLEDO.....	43,58	39,49	16,93	34,72	46,31	18,97	37,71	46,43	15,86
VALENCIA.....	60,20	33,45	6,35	50,63	40,15	9,22	41,31	48,12	10,57
VALLADOLID.....	55,29	39,44	5,27	52,02	43,78	4,20	48,35	44,75	6,90
VIZCAYA.....	61,60	30,86	7,54	62,85	28,82	8,33	55,73	35,63	8,64
ZAMORA.....	32,46	50,04	17,50	32,45	46,71	20,84	32,08	43,60	24,32
ZARAGOZA.....	51,98	42,86	5,16	42,99	50,05	6,96	35,66	55,53	8,81
CEUTA Y MELILLA.....	55,46	44,54	0,00	67,29	32,71	0,00	53,40	40,78	5,82
ESPAÑA.....	62,57	34,38	3,05	57,68	38,26	4,06	50,35	44,45	5,20

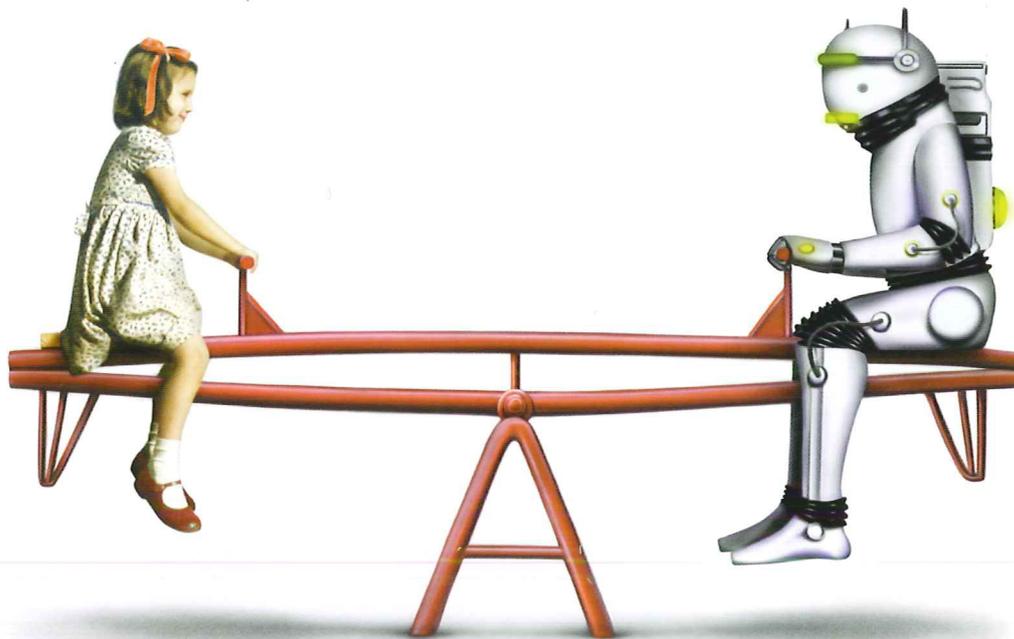
Fuente: Banco de España y elaboración propia.

CUADRO 5
 CUOTAS DE MERCADO EN DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO EN LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS
 (Porcentaje)

	1990			1995			2001		
	Bancos	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos	Bancos	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos	Banco	Cajas de Ahorros	Cooperativas de Créditos
ALAVA	38,03	50,00	11,97	26,03	49,69	24,28	24,77	55,80	19,43
ALBACETE	41,13	44,15	14,72	31,37	49,48	19,15	24,53	54,76	20,71
ALICANTE	46,49	47,27	6,24	40,27	52,64	7,09	33,26	59,81	6,93
ALMERIA.....	32,63	35,02	32,35	25,16	27,67	47,17	17,39	34,19	48,42
ASTURIAS.....	63,40	31,26	5,34	58,51	35,29	6,20	50,02	41,44	8,54
AVILA.....	37,49	62,51	0,00	34,97	65,03	0,00	21,97	76,24	1,79
BADAJOS.....	60,84	36,18	2,98	59,94	34,58	5,48	46,31	42,62	11,07
BALEARES.....	50,41	49,06	0,53	42,42	56,93	0,65	36,90	61,92	1,18
BARCELONA.....	40,00	59,43	0,57	32,40	66,89	0,71	30,03	68,56	1,41
BURGOS.....	32,13	64,07	3,80	22,14	72,95	4,91	15,22	78,25	6,53
CACERES.....	43,67	56,33	0,00	39,57	60,43	0,00	27,04	71,86	1,10
CADIZ.....	46,09	53,73	0,18	48,59	51,41	0,00	36,40	60,74	2,86
CANTABRIA.....	63,30	36,70	0,00	52,29	47,68	0,03	43,79	55,56	0,65
CASTELLON.....	44,51	32,85	22,64	40,49	32,71	26,80	32,85	34,52	32,63
CIUDAD REAL.....	36,22	48,71	15,07	34,25	49,37	16,38	27,11	57,81	15,08
CORDOBA.....	44,61	49,09	6,30	34,29	57,01	8,70	23,38	68,07	8,55
LA CORUÑA.....	60,11	39,89	0,00	55,38	44,62	0,00	47,96	52,01	0,03
CUENCA.....	43,78	45,91	10,31	36,27	49,54	14,19	19,89	65,67	14,44
GERONA.....	46,90	53,10	0,00	35,62	64,38	0,00	29,15	70,74	0,12
GRANADA.....	43,93	46,59	9,48	37,88	45,64	16,48	22,35	58,24	19,41
GUADALAJARA.....	38,62	59,16	2,22	36,32	63,68	0,00	25,80	70,05	4,15
GUIPUZCOA.....	34,33	52,72	12,95	33,29	53,79	12,92	29,60	52,96	17,44
HUELVA.....	39,98	38,82	21,20	35,83	39,56	24,61	24,33	52,27	23,40
HUESCA.....	41,98	40,54	17,48	37,80	43,74	18,46	24,88	54,77	20,35
JAEN.....	39,70	51,08	9,22	37,85	50,37	11,78	23,80	60,67	15,53
LEON.....	56,48	39,54	3,98	46,91	53,09	0,00	33,75	65,39	0,86
LERIDA.....	47,72	45,49	6,79	36,38	60,61	3,01	27,84	67,26	4,90
LUGO.....	59,10	38,87	2,03	56,49	40,55	2,96	47,45	48,25	4,30
MADRID.....	71,18	28,36	0,46	72,96	26,74	0,30	70,31	29,21	0,48
MALAGA.....	50,04	45,91	4,05	48,15	46,14	5,71	41,09	50,65	8,26
MURCIA.....	45,71	53,23	1,06	38,57	61,16	0,27	25,58	62,38	12,04
NAVARRA.....	49,33	40,56	10,11	29,08	54,32	16,60	20,20	57,56	22,24
ORENSE.....	56,76	43,24	0,00	54,78	45,22	0,00	43,78	55,56	0,67
PALENCIA.....	57,43	42,57	0,00	51,58	48,42	0,00	39,48	56,86	3,66
LAS PALMAS.....	61,10	38,09	0,81	59,97	37,32	2,71	51,60	43,80	4,60
PONTEVEDRA.....	50,57	49,43	0,00	47,63	52,37	0,00	41,15	58,72	0,13
LA RIOJA.....	52,94	47,06	0,00	47,27	52,04	0,69	31,35	60,99	7,66
SALAMANCA.....	52,71	43,93	3,36	50,17	45,11	4,72	26,79	68,64	4,57
TENERIFE.....	59,03	38,27	2,70	54,74	42,41	2,85	42,64	50,96	6,40
SEGOVIA.....	39,93	57,02	3,05	36,59	59,25	4,16	27,62	67,26	5,12
SEVILLA.....	62,83	31,35	5,82	56,16	36,65	7,19	37,50	55,73	6,77
SORIA.....	48,62	39,54	11,84	41,00	41,34	17,66	28,78	47,51	23,71
TARRAGONA.....	34,95	65,05	0,00	25,00	75,00	0,00	19,44	80,04	0,52
TERUEL.....	39,00	54,59	6,41	34,78	55,52	9,70	19,78	65,46	14,76
TOLEDO.....	44,44	42,96	12,60	35,51	46,01	18,48	30,35	49,93	19,72
VALENCIA.....	55,14	36,89	7,97	43,14	45,02	11,84	34,82	49,42	15,76
VALLADOLID.....	58,54	36,21	5,25	51,83	41,54	6,63	42,40	48,65	8,95
VIZCAYA.....	40,64	49,84	9,52	34,41	54,72	10,87	35,06	51,00	13,94
ZAMORA.....	45,06	43,94	11,00	39,76	47,60	12,64	33,07	49,20	17,73
ZARAGOZA.....	43,29	51,44	5,27	37,95	54,53	7,52	23,51	67,65	8,84
CEUTA Y MELILLA.....	59,74	40,26	0,00	69,13	30,87	0,00	48,36	47,59	4,05
ESPAÑA.....	51,59	44,32	4,09	47,65	47,31	5,04	42,21	51,25	6,54

Fuente: Banco de España, INE y elaboración propia.

La compañía de seguros
que ofrece contratación *on line* por Internet



Seguros
para Personas

CASER es el grupo asegurador de 36 Cajas de Ahorro, las Mutuas francesas MAAF y MMA, C.E.C.A., y Ahorro Corporación, Entidades Financieras para las que cuenta el bien social.

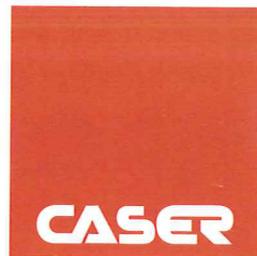
Esa peculiar sensibilidad le permite a CASER ofrecer pólizas de seguros de cualquier ramo a los precios más competitivos del mercado.

Para que todo el mundo se pueda beneficiar así de ese bien social que hoy aporta el seguro a las empresas y a las familias españolas.

... pero seguros
como Máquinas

La fuerza de CASER es la de sus Cajas de Ahorro, cuya solvencia le facilita hacer importantes inversiones en nuevas tecnologías. Hasta el punto de que hoy CASER puede presumir de ser **la compañía de seguros con la que Vd. puede diseñar y contratar su propia póliza a través de INTERNET.**

Confíe en CASER y entre en su página WEB. Así sabrá lo que es una compañía de seguros preparada para afrontar los desafíos del nuevo milenio.



GRUPO ASEGURADOR

iberCaja

CAIXA GARCIA

Unicaja

CAJA DE AHORROS EL MONTE

CAN CAJA NAVARRA

CCM Caja Castilla-La Mancha

Caja Canarias

CAJA SAN FERNANDO

CAJA CANTABRIA

CAJARRIJA

Caja de Extremadura

Caja de Burgos

Caja001

Caixa de Sabadell

Caixa Renedes

Caja de Guadalajara

Colonyal Caixa Polaris

CAJA DE AHORROS DE CABLET

Ahorro Corporación

MAAF MMA

cajAstur

Caja España

CAJAMURCIA

caixanova

caja segovia

LA CAJA DE CANARIAS

CAM Caja de Ahorros del Mediterráneo

CS Caja de Badajoz

La General de Canarias

CAJA D AVILA

CAJA CIRCULO

Caixa de Girona

ct caixaterrassa

Caixa de Manlleu

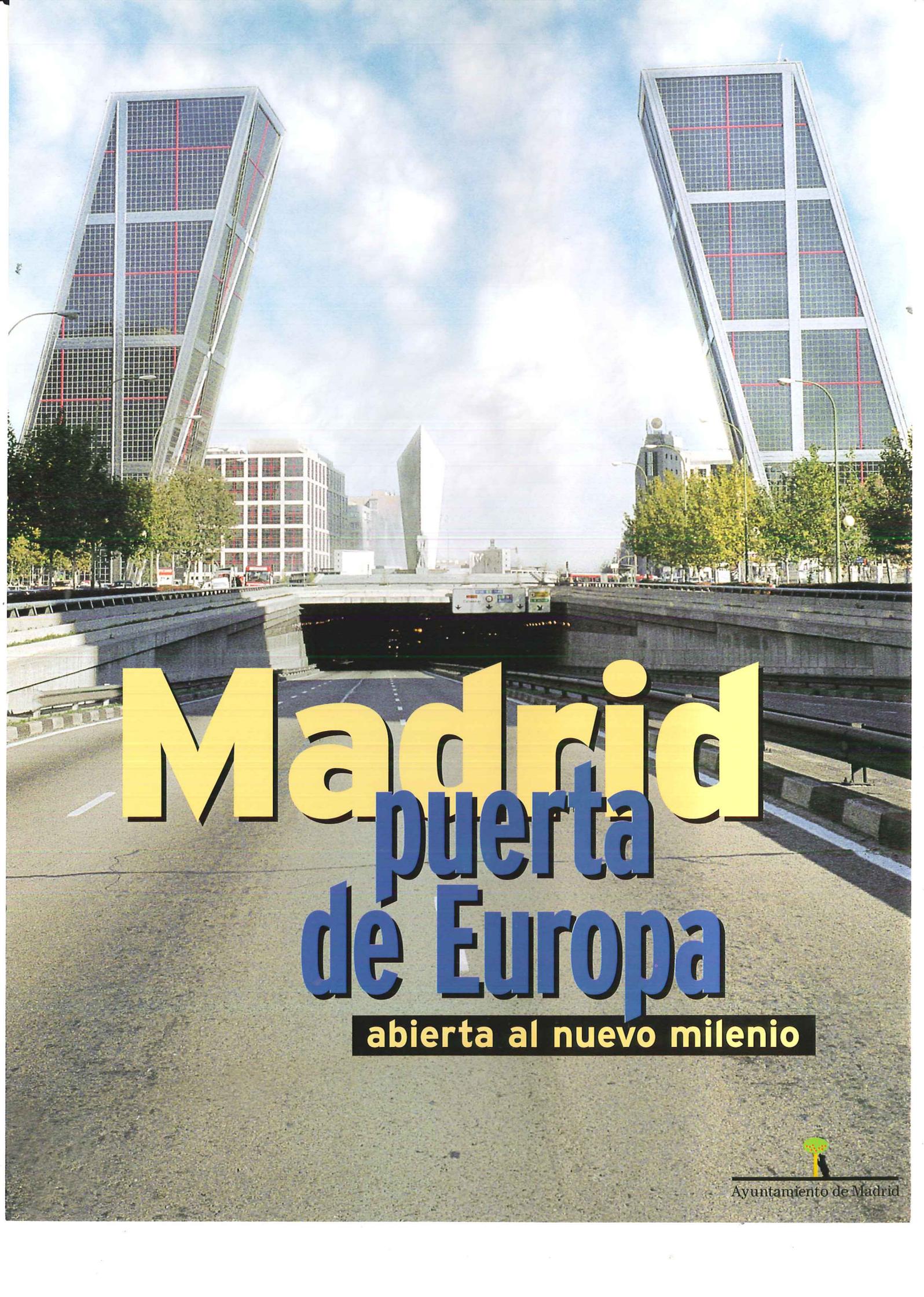
"SA NOSTRA" CAJA DE BALEARES

CAJA DE AHORROS DE LA TIERRA DE ORO

CAIXA LAIETANA

CAIXA Ontinyent La casa del comerç

CAJA DE AHORROS DE LA TIERRA DE ORO



Madrid

puerta
de Europa

abierta al nuevo milenio



tintas provincias españolas han recurrido de forma creciente al crédito bancario para la financiación de sus proyectos de inversión y consumo. Esta mayor concesión de recursos por parte del sistema bancario se ha visto cubierta, principalmente, por los recursos de liquidez procedentes de los depósitos. De este modo, la financiación del proceso de crecimiento se ha llevado a cabo con reducidos niveles de coste y con una adecuada gestión del riesgo de liquidez. En cualquier caso, si bien esta tendencia se observa con carácter general, persisten aún diferencias provinciales notables.

En este sentido, teniendo en cuenta la información bancaria disponible a escala provincial, destacan las diferencias observadas en el nivel de atención al cliente y en la dimensión media de las oficinas. En cualquier caso, debe tenerse en cuenta, en este contexto, la diversa caracterización socio-económica provincial. Asimismo, se aprecia cómo uno de los principales determinantes de la mayor dinamicidad del proceso de financiación de la economía de las provincias españolas ha sido el papel jugado por las entidades bancarias de base regional (cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Su orientación hacia la banca minorista ha contribuido a una fuerte expansión del crédito, hacia un estímulo del ahorro, así como a una intensificación de la competencia y crecimiento económico.

Por último, no pueden olvidarse los efectos de la liberalización y los movimientos competitivos en el sector bancario sobre los flujos financieros analizados. De este modo, la banca privada se ha visto particularmente afectada por las alteraciones competitivas en los mercados provinciales, cediendo una porción significativa de su cuota de mercado a las cajas de ahorros y

las cooperativas de crédito, con una mayor vinculación territorial a escala provincial. De este modo, cajas y cooperativas han reducido significativamente el papel de liderazgo de la banca privada en el mercado de crédito, así como han acentuando su posición dominante en el de depósitos.

NOTAS

(*) Universidad de Granada y FUNCAS.

(1) Debe tenerse en cuenta que mediante el empleo de este indicador únicamente se atiende al desarrollo de la actividad bancaria típica. Como se señala en Carbó Valverde, S. (2001), "Balance financiero de las regiones españolas", *Cuadernos de Información Económica* nº 161, marzo-abril, págs.133-141, en su cálculo no se incluye todos los destinos financieros bancarios y no bancarios del ahorro, ni de todas las fuentes de crédito o endeudamiento.

(2) Véase Juez Martel, P. y del Río, E. (2001), "Los servicios bancarios a través de Internet: evolución y perspectivas", *Cuadernos de Información Económica*, nº 160, enero/febrero, págs. 82-94, donde se analiza la situación actual y perspectivas de la banca por Internet.

(3) En el análisis de los datos relativos a las variables analizadas, debe tenerse en cuenta el carácter de Madrid y Barcelona como centros financieros de primer orden. Por otro lado, dado que no se dispone de datos individualizados para Ceuta y Melilla en algunas de las estadísticas empleadas, la información referente a dichos territorios se presenta de forma conjunta.

(4) Véase Fuentelsaz, L y Gómez, J. (2001), "Liberalización y estrategia competitiva: la expansión de la red de sucursales", *Cuadernos de Información Económica*", nº 164, septiembre/octubre, págs. 74-84.

(5) Para un análisis del comportamiento del crédito y los depósitos para las cajas de ahorros en términos de composición y precios, véase Carbó Valverde, S. y R. López del Paso (2001), "El papel de las cajas de ahorros en la cohesión económica y social", *Cuadernos de Información Económica* nº 164, septiembre/octubre, págs. 65-73.

EL CASO ENRON Y LAS PROPUESTAS DE REGULACIÓN DERIVADAS(*)

M^a Nieves García Santos(**)

1. Introducción

La suspensión de pagos de la empresa norteamericana Enron ha constituido uno de los hechos más destacados del panorama económico y financiero del mundo desarrollado en el último trimestre de 2001. Los diversos aspectos que confluyen en el caso aseguran que el debate continuará a lo largo de 2002. Aunque la bancarota de esta empresa no haya generado ninguna crisis sistémica, ni siquiera una crisis en el sector financiero o en el sector de las empresas del sector energético, se han puesto de manifiesto numerosas debilidades que afectan a la economía corporativa y a los mercados de valores norteamericanos que exigen que se reflexione sobre lo acontecido y que se articulen diferentes cambios. La credibilidad del funcionamiento de los mercados de valores ha quedado en entredicho, y este factor es de vital importancia para el sistema financiero. Las empresas sólo pueden apelar a la financiación a través de los mercados de capitales si cuentan con la confianza de los inversores. Éstos están dispuestos a ceder su ahorro a empresas en las que confían, a partir de la información financiera que ponen a disposición del público. En el mismo sentido, los inversores están dispuestos a participar en mercados organizados cuyas reglas aseguran que las empresas que cotizan en ellos publican de forma oportuna, clara, veraz y completa toda la información que sea importante. En última instancia, la confianza de los inversores en los mercados depende de la que tengan en sus supervisores, ya que éstos son los garantes de que se cumplen las normas, y de que los mercados responden al principio de integridad.

La quiebra de Enron ha podido deteriorar seriamente toda esa cadena de confianza en las diversas instituciones. Los fallos engloban a la propia empresa por no proporcionar la información de forma correcta ni completa ni a tiempo, a la firma que auditó sus cuentas por no descu-

brir o denunciar el hecho, a las empresas calificadoras de riesgo y a los bancos de inversión por no anticipar el deterioro crediticio, a los analistas por recomendar inversiones sin tener la visión completa de la entidad, y a los supervisores del mercado por no realizar las comprobaciones suficientes de forma anticipada. La conclusión es que el funcionamiento actual del mercado de valores norteamericano tiene elementos de ineficiencia que es necesario corregir. También parece que es necesario revisar los principios de contabilidad aceptados y la aplicación que se hace de ellos, puesto que, o bien el primer caso, o bien en el segundo, podemos encontrarnos con una discordancia con la realidad económica y financiera

Existen dos puntos principales a considerar a la hora de analizar el caso Enron: uno consiste en determinar qué es lo que falló y quien es el responsable de que esto sucediera; el segundo se refiere a las medidas que es necesario adoptar para que no se repitan situaciones parecidas. Tanto la Comisión del Mercado de Valores Americana (SEC), como el Gobierno y el Congreso norteamericano han hechos públicos sus análisis y propuestas de medidas regulatorias y legales.

Las tres principales reformas que se han propuesto son:

- la comunicación al público de la información societaria.
- la supervisión de la profesión contable.
- el sistema de gobierno corporativo.

En este artículo se van a repasar, en primer lugar, los hechos conocidos sobre el tema, para entrar a comentar los diversos elementos cuya actuación puede haber sido discutible. En cada uno de estos aspectos se analiza brevemente su importancia y se señalan las vías de reforma

propuestas tanto por la SEC como por el gobierno norteamericano.

2. Cronología de los hechos

Enron era una empresa de energía, cuyo origen se remontaba a principios de los años ochenta, cuando era simplemente un concesionario de un gaseoducto que se fusionó con otro. En la actualidad su cuota en la comercialización de gas y electricidad en Estados Unidos se situaba en el 20 por 100. Además, en menos de 20 años se había convertido en una de las mayores empresas mundiales de comercialización de energía. Sus ingresos se multiplicaron por 20 alcanzando los 100 mil millones en 2000, valorándose sus activos en 23 mil millones de dólares.

Muchos de los análisis de la caída Enron señalan como causa principal su incursión en actividades de "nueva economía", como la provisión de servicios de internet, o en otras actividades permitidas a raíz de la desregulación del sector de energía que ha abierto a las empresas generadoras nuevas áreas, como son el negocio de distribución minorista o la negociación de contratos de provisión de energía.

La desregulación había llevado a la industria de energía norteamericana a explorar caminos empresariales que implicaban, por una parte una convergencia entre los distintos sectores de la energía –hidrocarburos, gas, electricidad y servicios de distribución–, y por otro, la realización de actividades relacionadas con la gestión del riesgo inherente a la volatilidad de los mercados desregulados. Esta percepción hizo valorar muy positivamente la incursión de Enron en nuevos campos.

Con la desregulación del sector energético, Enron se había propuesto convertirse en una empresa universal. Según declaraciones de su presidente, las tradicionales empresas energéticas se verían abocadas a desintegrarse en búsqueda de pequeños nichos de mercado. Pero cabe la sospecha de que esta introducción en nuevos negocios escondiera la realidad de que su estrella en el sector energético puro estaba declinando. Desde 1995 los ingresos en la gestión de gaseoductos, y en exploración de hidrocarburos y de gas estaban disminuyendo. Además, recientemente también se estaba obteniendo una menor rentabilidad por los ingresos

extraordinarios. Los ingresos crecieron en 10 mil millones de dólares en 1999 y en 60 mil millones de dólares en 2000; sin embargo, los beneficios antes de impuestos aumentaron mil millones de dólares en 1998 y menos de 500 millones en 1999 y en 2000. La rentabilidad sobre el capital fue sólo un 6.6 por 100 en 2000, menor que la de sus competidores. El declive de sus resultados en el negocio energético fue compensado por Enron por una mayor participación en la actividad de negociación: si en 1996 la totalidad de sus ingresos procedían de la actividad energética, en 2000 sólo representaban un 20 por 100, siendo el 80 por 100 resultado de sus actividades de negociación.

Enron comenzó a registrar fracasos tanto en su actividad tradicional como en algunas de las nuevas iniciativas emprendidas. Muchos de esos fracasos se produjeron a lo largo de 2000 y especialmente a principios de 2001. Un proyecto que tenía con una empresa de energía hindú, Dabhol, que existía desde hacía diez años, se terminó cancelando, no avanzó el proyecto sobre Wessex Water en el Reino Unido, y fracasó su introducción en el negocio de las telecomunicaciones de banda ancha, que se llevó por delante 1.000 millones de dólares en 2001.

Su intento de entrada en el mercado de electricidad minorista tampoco prosperó. Este vino de la mano de la liberalización que permitió la entrada de nuevos oferentes en el estado de California a partir del 1 de abril de 2001. A pesar de una campaña inicial fuerte para captar clientes, a finales de abril Enron desestimó su entrada como oferente de electricidad a los consumidores, aunque mantuvo su oferta a clientes industriales y de negocios. La justificación dada fue que los recargos impositivos que se imponía a los clientes para pagar las cargas de inversiones fallidas de empresas públicas en el pasado impedían recuperar beneficios hasta pasado un tiempo. Esta cuestión ha llevado a otros proveedores de energía minorista a ofrecer junto a la factura eléctrica otros servicios, como por ejemplo acceso a internet o TV por cable. Aunque no es el origen de los problemas de Enron, se han levantado diversas voces criticando la forma en que se ha llevado a cabo la desregulación de los mercados de energía en los Estados Unidos.

Donde parecía que iban mejor los negocios era en el área de negociación de contratos. Enron ha sido uno de los mayores participantes en el negocio de contratos de energía (gas y

electricidad) y de derivados en energía, donde ha reconocido que tenía una cartera de 21 mil millones de dólares. También recientemente se había introducido en la negociación de derivados financieros puros. Las operaciones que hizo a través de sus "vehículos de propósito especial", le convirtieron en uno de los principales proveedores de financiamientos estructurados, como las obligaciones colateralizadas o los valores de titulización de activos. Alrededor de un 28 por 100 de los ingresos por acción de Enron en 2000 provinieron de ganancias por ventas de activos titulizados, en gran parte a terceras entidades relacionadas con Enron. Hay que anotar también que en muchos de esos activos ilíquidos, las valoraciones del precio justo eran realizadas por el propio Enron, de forma discrecional.

Una serie de movimientos personales a lo largo de 2001 pusieron de manifiesto la existencia de problemas en Enron. En julio de 2001 el director financiero, que era el gestor de unas entidades de propósito especial creadas años antes, dejó su posición en éstas y vendió su participación a otro director no ejecutivo de Enron que, justo antes de la transacción, abandonó la empresa. En agosto de 2001, el presidente y consejero delegado de Enron dimitió por razones personales y reconoció presiones debido a la caída de la cotización de la compañía.

La evidencia sobre la realidad financiera de la empresa se puso de manifiesto dos meses después. A finales de 2001, en octubre, Enron anunció la revisión de sus resultados de los últimos años. En primer lugar señaló que los resultados financieros del tercer trimestre se reducían en 1,01 miles de millones de dólares, para reconocer disminuciones en el valor de algunos activos, costes y pérdidas asociadas con ciertas inversiones. Posteriormente, reconoció que su capital accionario se reducía en el tercer trimestre en 1,2 miles de millones de dólares debido a una operación que había realizado la empresa para recomprar acciones propias, que habían sido emitidas como parte de las transacciones realizadas con alguna entidad de propósito especial creadas. Todos estos ajustes fueron comunicados oficialmente a la SEC para modificar los estados financieros publicados y otra información previamente registrada.

A principios de noviembre, el consejo de Enron decidió iniciar un proceso de venta de la empresa a Dynergy, un pequeño competidor.

No obstante, a los pocos días se anunció el vencimiento de un préstamo de 690 millones de dólares. Y, adicionalmente, Enron anunció que existían otras deudas cuyo repago podría acelerarse en caso de que su calificación crediticia descendiera. Además, comunicó que estaba acometiendo un plan de reestructuración que afectaría negativamente a los resultados del cuarto trimestre. A finales de noviembre, tuvo lugar la rebaja de la calificación crediticia por varias agencias. Dynergy se salió del acuerdo de compra denunciando fallos e inexactitudes en la información presentada, y Enron presentó suspensión de pagos el 2 de diciembre.

Las transacciones escondidas en empresas asociadas.

Un asunto crucial para la valoración de Enron fue la generación de transacciones con empresas participadas para mejorar los resultados contables. Esta decisión, en principio, se explicó como la creación de mecanismos de cobertura para diversas transacciones realizadas con contratos de energía o con inversiones en sectores de riesgo elevado, como los proveedores de internet.

Sin embargo, tras la caída de Enron se puso de manifiesto que el propósito de la creación de las empresas participadas fue la mejora de los resultados financieros de Enron. Las empresas fueron: Chewco, LJM1 y LJM2.

LAS EMPRESAS DE PROPÓSITO ESPECIAL

FECHA DE CREACIÓN	EMPRESA/VEHICULO	INVERSIONES	INCREMENTO DE BENEFICIOS
Diciembre 1997	Chewco	JEDI	405 millones dólares
Junio 1999	LJM1 /Swap Sub	Rhythms	102 millones dólares
Octubre 1999	LJM2 / Raptors	TNPC y otras	1077 millones dólares

Fuente: BIS (2001).

Chewco se creó en diciembre de 1997 para sacar del balance de Enron a la "Inversión de desarrollo de la energía conjunta" (JEDI). LJM1 se creó en junio de 1999, con el fin de crear, a su vez, un "vehículo especial" (Swap Sub), utilizado como cobertura (mediante opciones put) para proteger a Enron de unas inversiones en un proveedor de internet, Rhythms. LJM2(1) se creó a finales de 1999 para crear cuatro vehículos es-

peciales (Raptors), que también servían de contrapartida para cobertura de transacciones que, a su vez, eran cobertura de varias inversiones, entre ellas TNPC, una compañía de suministro de energía.

El problema es que ninguna de estas empresas asociadas era independiente de Enron, sino que ésta estaba detrás de su viabilidad. Así, desde el punto de vista contable, Chewco necesitaba que accionistas externos tuvieran una participación en el capital de unos 12 millones de dólares. Esta participación estaba financiada por Enron, préstamo que a su vez estaba asegurado por un colateral de Enron de 6,6 millones de dólares en efectivo. Es decir, todo el riesgo permanecía en Enron. Enron sostenía también tanto a LJM1 como a LJM2, proporcionándoles sus propias acciones y opciones. Con éstas, las asociadas capitalizaron Swap Sub y las inversiones Raptors, con lo que la viabilidad de LJM1 y LJM2 dependían del valor de las acciones de Enron. Y el vehículo utilizado como cobertura de las inversiones de Enron en TNPC estaba basado en "warrants" de Enron sobre TNPC, con lo cual la cobertura era nula.

Los resultados de estas empresas al principio no eran demasiado importantes para Enron. No obstante, en el año 2000, cuando los mercados experimentaron una subida moderada, Enron registró un movimiento espectacular (72 por 100) que reflejaba los magníficos resultados (27 por 100 de subida). Este dato, sin embargo, había sido posible gracias a que Chewco y LJM1 sirvieron para esconder las pérdidas de las inversiones en JEDI y en Rhythms. Teniendo en cuenta estas inversiones, los resultados de Enron sólo hubieran crecido un 8 por 100 en 1999 y la deuda hubiera aumentado en unos 700 millones, quedando en 8.8 miles de millones de dólares.

Para el año 2000, Enron informó de unos resultados con un 10 por 100 de aumento, que tampoco reflejaba las pérdidas de sus asociadas. En ese año tuvieron pérdidas elevadas las inversiones agrupadas en LJM2.

Durante el año 2001 la situación empezó a cambiar. Primero fue la cotización bursátil y posteriormente fue la constatación de que las inversiones de las asociadas no podían seguir sosteniéndose. Enron anunció que las pérdidas de LJM2 implicaban una reducción en los resultados de 2000 de 544 millones de dólares y de 1.2

miles de millones de dólares en el capital social. Adicionalmente, se anunció que se estaba haciendo un ajuste a la baja de los resultados acumulados desde 1997 de 591 miles de millones de dólares debido a las pérdidas escondidas en Chewco y en LJM1.

La cuestión es que, dado que el riesgo financiero permanecía en Enron, esta empresa hubiera debido consolidar sus cuentas con las asociadas. Tanto la empresa auditora como el banco de negocios que proporcionó financiación, como el organismo supervisor, comparten responsabilidad por la falta de diligencia en poner de manifiesto esta situación. La no consolidación actuó como una ocultación de pérdidas de Enron, es decir como un falseamiento de la valoración de la empresa.

Las acusaciones a las que se enfrenta Enron son de fraude y de engaño en la información financiera. Aparte de las demandas privadas, Enron se enfrenta a varias investigaciones abiertas por la SEC, cuatro por diversos comités del Congreso, y otras por el Departamento de Trabajo y por el Tribunal de Justicia de Estados Unidos.

También puede haber acusaciones de información privilegiada ya que, a la vez que Enron estaba vendiendo valores al mercado, los altos ejecutivos estaban deshaciendo sus posiciones. La empresa auditora Andersen también se enfrenta a diversas investigaciones. La cuestión era que Enron había pasado de tener su principal operativa en la energía a ser un actor de peso en el sector financiero. Como tal, estaba fuera de la supervisión financiera y en ese caso el papel de los auditores habría sido crucial.

3. El papel de los supervisores financieros

De forma independiente a la responsabilidad que deba afrontar la propia empresa, el organismo regulador de los mercados de valores norteamericano, la Securities Exchange Commission (SEC) ha sido cuestionado por tres motivos: (i) la falta de percepción de la, al menos parcialidad cuanto no inexactitud, de la información registrada y comunicada al público; (ii) la aceptación de normas contables inadecuadas para reflejar la realidad de las operaciones realizadas, y (iii) la exención de la supervisión de la empresa de energía a pesar de su carácter interestatal.

La SEC tiene la responsabilidad de aplicar las leyes que se refieren a los mercados de valores, cuyo objetivo último es proteger a los inversores exigiendo que haya una comunicación al público completa y veraz de toda información que pueda afectar a los valores que se negocian en los mercados. Garantizar una buena calidad de la comunicación pública de la información societaria es la clave para que los inversores tengan confianza en que las empresas que demandan financiación están mostrando su situación real.

La SEC no interviene aprobando las transacciones con valores. Si la transacción implica un grado de riesgo elevado debido a la situación delicada de la empresa, lo único que puede hacer la SEC es obligar a que la empresa ponga en claro esos riesgos y proporcione a los inversores toda la información financiera necesaria para que estos tomen sus decisiones con pleno conocimiento. Al asegurar la transparencia, las fuerzas del mercado situarán el precio de la transacción en su nivel de equilibrio.

La regulación actual exige que las empresas cotizadas registren en la SEC diversa información periódica y sobre operaciones específicas, que es comunicada públicamente. Las normas existentes respecto a la comunicación de la información financiera societaria han contribuido a que la situación real de Enron permaneciera oculta. Según muchos críticos del actual sistema (vigente durante 67 años), en la actualidad en Estados Unidos las empresas no se plantean el objetivo de realizar una presentación de sus estados financieros que sirva para informar a los inversores sino, más bien, se plantean el objetivo de evitar litigios. Las críticas principales se refieren a la tardanza en el conocimiento de la información y a su falta de claridad.

La regulación obliga a realizar diversas comunicaciones al público con carácter trimestral o anual y, en ambos casos, la comunicación se realiza con bastante posterioridad al cierre del periodo de referencia. De esta forma la situación real de la empresa puede tardar bastante tiempo en llegar a conocerse por los inversores. Respecto a la claridad, es una opinión generalizada que las comunicaciones públicas de información financiera son densas e impenetrables y no proporcionan una visión clara de la sociedad. Además, se ha hecho un uso excesivo de la presentación inicial de estados incompletos, dada la posibilidad de presentar posteriormente

correcciones. De esta forma se ofrece al mercado una imagen primera que no corresponde con la situación real de la empresa.

La primera supervisión de estos documentos la realiza la División de Finanzas Corporativas de la SEC, pero no se realiza una revisión de toda la información que se registra y comunica al público ya que se reciben anualmente datos de 17.000 empresas. Desde 1980 se hace una selección y un muestreo de los documentos que se revisan. La revisión, que se decide por los especialistas sectoriales del sector al que pertenece la empresa, puede ser completa (términos financieros y legales), parcial o se puede descartar. Para garantizar la integridad del proceso no se publican los criterios con que se hacen estas revisiones. Si en el curso de la revisión parece que la empresa ha incumplido la normativa del mercado de valores, la empresa pasa a ser investigada por la División de Inspección, que puede expedientarla si la información es engañosa o parcial. Dada las críticas levantadas por el caso Enron, la SEC ha anunciado que en el año 2002 revisará los estados de las empresas de Fortune 500.

En relación con las normas contables, la SEC trabaja con los diversos organismos privados que elaboran los estándares de contabilidad. Su aplicación sí es revisada por la SEC, para asegurarse que ha sido correcta y que no se incumplen las leyes. En el apartado 7 se comentan más aspectos sobre las normas contables y las propuestas de reforma.

Otra de las críticas a la SEC se refiere a la exención de supervisión que decretó para Enron en relación a las actividades con sus subsidiarias y afiliadas. En este caso, hay que señalar que la competencia atribuida a la SEC en relación con las empresas de energía es anacrónica y que la SEC ya había elevado al gobierno hace tiempo una propuesta de modificación. La llamada Ley de Empresas Holding de Servicios Públicos (PUHCA, de 1935) daba competencias a la SEC sobre diversas prácticas de estas empresas, como la emisión de activos o la autorización para realizar transacciones con empresas filiales. Las empresas cuya actividad principal se concentre en un estado está sometida a los reguladores estatales y queda exenta de supervisión por la SEC. Enron era una empresa holding exenta puesto que su actividad y la de su subsidiaria dedicada a los servicios públicos, estaban ambas registradas en el mismo estado.

Dada esta situación, la empresa subsidiaria de Enron, Enron Power Marketing Inc. (EPMI) pudo llevar a cabo actividades de marketing sin registrarse en la SEC. Respecto a esta regulación, no parece que haya sido el origen de muchos de los problemas registrados por Enron, aunque lo que ha puesto de manifiesto es la falta de adecuación de la Ley PUHCA a la situación actual de las empresas energéticas, y ha dado más fuerza a la propuesta de la SEC de modificarla radicalmente y transmitir las competencias regulatorias en este terreno a la Comisión Federal de Regulación de la Energía.

Para obviar los dos problemas principales de la información financiera (retrasos y oscuridad informativa), la SEC ha señalado los principios que guiarán las modificaciones que son necesarias en la regulación:

— La comunicación al público de la información financiera deberá realizarse en base "continua" y no sólo mediante comunicaciones en periodos tasados. Las empresas deberán proporcionar actualizaciones de la información en el momento en que se produzca ("real time").

— La información no sólo deberá ser histórica, sino proporcionar una imagen actual, y dar las claves de la evolución futura de la empresa.

— La información deberá ser presentada de forma clara, evitando confundir o desviar la atención de los inversores y de los pensionistas que tienen sus rentas futuras vinculadas a las empresas.

— Deberá identificarse, por parte de las propias empresas y por los auditores, aquellos principios contables que sean críticos, sobre los que dependa la situación financiera de las empresas y que supongan las evaluaciones más complejas, subjetivas o ambiguas.

— Los principios contables deberán reflejar la realidad económica, por lo que el proceso por el que se revisan, proponen y aceptan debe ser más rápido.

— Las empresas y los auditores deberán buscar el asesoramiento de la SEC de forma anticipada en temas contables complicados, de forma que se puedan prevenir eventuales problemas.

— El sistema de autorregulación de la profe-

sión contable, deberá completarse con una supervisión reglada.

4. La información financiera

La responsabilidad primera de que la información financiera proporcionada al mercado sea completa, fiable, veraz y sea publicada con rapidez corresponde a las propias empresas que acuden a los mercados de capitales.

Como la mayoría de las regulaciones de los mercados de valores de los países desarrollados, la normativa americana exige que la información pública de las empresas cotizadas no contenga errores u omisiones de cuestiones sustantivas que la hagan perder valor. Esta obligación va acompañada de una regulación pormenorizada de los principios de contabilidad y de la forma en que debe realizarse la comunicación pública de la información, que garantice unos estándares de veracidad, completitud y comparabilidad de las cuentas. La normativa prohíbe, entre otras cosas, una comunicación incompleta o con defectos significativos. A pesar de ello, cada vez son más frecuentes las revisiones contables, y hay más fallos en la auditorías y en las empresas.

Estas prácticas pueden estar reflejando dos situaciones: o una complejidad creciente empresarial y financiera, cuyo tratamiento contable no está suficientemente desarrollado, o una práctica fraudulenta para esconder la realidad de las empresas. Nunca será posible diseñar unas reglas de información que impidan conductas fraudulentas, pero parece evidente que se deben revisar las reglas actuales. La SEC, como se ha comentado en el apartado anterior, ha publicado su intención de examinar y mejorar tanto el sistema de información financiera y sus mecanismos de comunicación al mercado, como el procedimiento de establecimiento de estándares de contabilidad.

Pero además, la SEC se ha encargado de recordar a las empresas unos principios que deben estar presentes en la elaboración de la información pública:

a) La comunicación pública de la información financiera corporativa debe tener un contenido adecuado y proporcionar al inversor todo lo que éste deba saber.

El objetivo es que los inversores tengan la información necesaria para que puedan llegar a ver la empresa como si fuera "a través de los ojos de los gestores". Para ello, a parte de los datos que se proporcionan en los estados financieros, se debe realizar una presentación que permita la comprensión de la realidad de la empresa. Así, específicamente se recomienda que las empresas mejoren la sección denominada "Análisis y discusión de la gestión"(2). La SEC ha propuesto que:

— las compañías identifiquen los principios contables críticos.

— se comuniquen las relaciones con empresas u otras entidades que puedan tener un impacto significativo en la posición financiera, como la existencia de acuerdos de financiación que estén fuera de balance.

— se comuniquen de forma inmediata las transacciones realizadas por "personas informadas". En la actualidad, la regulación, que data de 1934, permite esta comunicación hasta el décimo día del mes siguiente de haberse realizado la operación.

— se haga una presentación que refleje la situación real y dinámica de la empresa.

b) Revisión y corrección de estados financieros.

En noviembre de 2001 Enron anunció que iba a revisar sus estados financieros desde 1997. Esta práctica está bastante generalizada; por ejemplo en 2000 hubo 233 revisiones.

La posibilidad de corrección de errores tiene su lógica en que si el equipo gestor descubre un error en los estados ya publicados lo corrija adecuadamente. Los auditores tienen también responsabilidad si se descubren errores: deben informar a sus clientes de ellos y deben aconsejar a las empresas cotizadas que los comuniquen (incluyendo su efecto en los estados financieros). Aunque esta posibilidad de corrección de errores debe mantenerse, es evidente que el mercado funcionará mucho mejor si la información financiera es correcta desde el principio, y la SEC, junto con el sector privado estudiará soluciones para mejorar esta situación.

5. El gobierno corporativo: el comité de auditoría

Uno de los primeros diques con que cuentan los accionistas para que los gestores de las empresas defiendan el valor de las mismas antes que sus intereses particulares son los principios o códigos de gobierno corporativo. Estos contienen normas de cumplimiento voluntario por parte de las empresas, que pretenden limitar los conflictos principal-agente a los que se enfrentan los consejos de administración de las empresas. Mediante estas normas, las empresas seguirían un comportamiento aparentemente ético, que no es otro que el de poner como su objetivo principal la defensa de los intereses de los propietarios de la empresa; es decir los accionistas. El contenido de los códigos de gobierno tiene aspectos diferentes en los países en los que existe. No obstante, hay elementos que se definen en casi todos los códigos, como son la existencia de consejeros independientes del capital (que garanticen el interés de los accionistas minoritarios); la necesidad de hacer explícitas las remuneraciones de los consejeros; y la existencia de diversos comités, al nivel del consejo, que se encarguen de revisar temas de importancia como los sistemas que se hayan adoptado de control interno de riesgos, las remuneraciones de los consejeros y directivos, o los procedimientos de la auditoría interna.

La actuación de los órganos de gobierno de Enron no se puede calificar como respetuosa para los intereses de los accionistas. Por una parte, parece que algunas decisiones financieras no eran conocidas por el consejo, así como también parece que el comité de auditoría no fue diligente en el seguimiento de la actividad realizada por los auditores. La evidencia del mal cumplimiento del código de buen gobierno por Enron ha extendido una sombra de duda sobre la situación de las demás empresas y parece imprescindible que el gobierno corporativo de las empresas americanas restaure su credibilidad.

Una parte que debe modificarse, por ejemplo, se refiere al sistema de remuneración de los directivos, ya que se han utilizado en exceso sistemas donde predominan los resultados a corto plazo. De esta forma se ha estimulado que los inversores, incluso los minoristas, invirtieran en bolsa con una perspectiva especulativa, con la expectativa de que las cotizaciones de las acciones subieran en un horizonte de meses. Para

conseguir este resultado, en ocasiones no se ha dudado recurrir a la ingeniería financiera, desarrollando estructuras accionariales complejas, con empresas participadas, cuya única finalidad era ocultar resultados negativos.

Otros dos aspectos del gobierno corporativo que debe revisarse son el papel de los comités de auditoría y el de los consejeros externos. El comité de auditoría debe estar al tanto de la información financiera elaborada por la empresa y presentada a los supervisores, y de la actividad realizada por los auditores externos. En este sentido, el comité de auditoría debe garantizar la comunicación entre el consejo de administración y los auditores externos. Esta comunicación no funcionó en el caso Enron.

Una cuestión que se plantea es que los comités de auditoría deben señalar los principios contables que son claves en la formulación de las cuentas y las políticas de inversión de la empresa que, como se ha comentado, deben ser parte primordial de la información financiera. Los comités de auditoría deben comprender la razón de escoger ciertos principios contables, saber cómo se han aplicado y cómo afectan a la valoración de la empresa. Los comités de auditoría deben ser más proactivos, y no meramente reactivos, de forma que garanticen la integridad y calidad de los informes financieros de la empresa.

Como propuesta de mejora del gobierno corporativo, de forma que aumente la supervisión que realiza el consejo de administración y que éste dé cuenta de sus actuaciones ante los accionistas, la SEC ha señalado la necesidad de que:

- los consejeros tengan un claro conocimiento de cuál es su papel.

- se establezcan claramente las consecuencias de no responder a las obligaciones establecidas.

Aparte de estas propuestas sobre gobierno corporativo, la SEC ha pedido tanto a la Bolsa de Nueva York como al Nasdaq que revisen cuestiones de gobierno corporativo que estén bajo su competencia. Por ejemplo, en los estándares que deben cumplirse para que una empresa sea admitida a cotización debe revisarse las cualificaciones de los consejeros y directo-

res, así como su cumplimiento de los códigos de conducta.

6. El papel de las auditorías

Dejando al lado su imputación delictiva de destrucción de documentos una vez comunicada la investigación de la SEC, la actuación de la firma que ha auditado las cuentas de Enron, Andersen, ha puesto en primera línea de discusión diversos temas que ya se habían venido planteando desde hacía tiempo. Las cuestiones sobre las que se debe reflexionar y que pueden llevar a cambios en la regulación actual son: (i) la independencia de los auditores; (ii) la calidad de su trabajo; (iii) la supervisión de su actuación.

Los auditores externos juegan un importante papel asegurando que las empresas presentan una imagen de su situación financiera que es correcta, completa, precisa y actualizada. Para ello, se deben revisar los estándares que rigen la actividad de esta profesión. En especial se deben proponer medidas para evitar que haya interacciones con las empresas auditadas que impliquen conflictos de interés.

Una de las propuestas que lleva tiempo planteada, pero sobre la que no se ha llegado a una conclusión aceptada, es la separación de los servicios de auditoría de los de consultoría. Si la empresa auditora recibe compensaciones cuantiosas por servicios de consultoría, su libertad de juicio puede verse comprometida. En el caso de Andersen, en el año 2000 sus ingresos por servicios de auditoría a Enron ascendían a 25 millones de dólares mientras que los de consultoría suponían unos 27 millones de dólares. Uno de los partidarios de la separación de los servicios de consultoría de los de auditoría era el anterior presidente de la SEC, Arthur Levitt.

La SEC actual, sin embargo, ha propuesto que las empresas auditoras consulten sobre otros servicios no de auditoría que deseen realizar, para determinar si son incompatibles con la independencia. Según su opinión, la combinación de ambos servicios no necesariamente conlleva una falta de independencia. De hecho, puede suceder que una empresa que sólo proporcione servicios de auditoría sea más dependiente de la firma para la que trabaja, que una empresa que tenga otras fuentes de ingresos.

Otras propuestas que están en discusión es la rotación de las firmas de auditoría: Andersen ha auditado a Enron desde 1985. Puede ser que la SEC pase a ser quien nombre a los auditores de las empresas cotizadas. También se ha planteado la prohibición de que los auditores internos procedan de las firmas que han hecho las auditorías externas.

Sea cuales sean las medidas que se tomen, es imprescindible que se garantice la independencia de los auditores para que apliquen de forma meticulosa los principios contables. Una forma de evitar estas prácticas es someter los informes de auditoría (y las mismas firmas) a una revisión de calidad por el Public Accountability Board (PAB), que debe publicar sus conclusiones. El resultado esperado es que las firmas de auditoría no deseen perder la reputación de calidad y eviten someterse a influencias externas.

Respecto a la calidad, la SEC ya había manifestado con anterioridad su preocupación al sector sobre el tema, señalándoles la necesidad de que se corrigieran los puntos débiles en el control de la calidad de los informes de auditoría. Dos son los elementos que contribuyen a la calidad de los informes de auditoría, los principios contables aplicados y el sistema de disciplina aplicado a las firmas cuyos informes sean defectuosos.

Respecto al sistema de contabilidad, se propone una mayor supervisión por parte de la SEC del organismo que actualmente propone y revisa los principios contables aplicados. Este punto se comenta en el epígrafe siguiente.

El actual sistema de control de calidad se basa en la revisión general realizada por el conjunto del sector. El nuevo sistema debería ser más concreto, disponer de un calendario de revisión frecuente e intervenir en el personas ajenas a la profesión. La propuesta de la SEC es que se cree un nuevo organismo privado (Public Accountability Board, PAB), externo al cuerpo de auditores, que se encargue de comprobar la calidad, así como de imponer disciplina. El PAB reforzaría al actual sistema de autorregulación, por el cual se hacen revisiones entre los miembros de la profesión, bajo la guía de la AICPA.

El "Instituto americano de contables públicos certificados" (American Institute of Certified Pu-

blic Accountants, AICPA), establece estándares para los auditores. La AICPA es un organismo autorregulatorio, cuya actividad en relación con los estándares de auditoría es revisada por el Organismo de Supervisión Pública (Public Oversight Board, POB), que se encuentra bajo la responsabilidad del Controlador General de Estados Unidos.

Recientemente la AICPA ha pedido a sus miembros que cuenten con sistemas de control de calidad en relación con el mantenimiento de su independencia, y que las revisiones mutuas se hagan de manera continuada y no cada tres años. Además, ha considerado la posibilidad de apartar de la realización de auditorías de empresas cotizadas a aquellas firmas de auditorías que hayan sido acusadas de haber realizado informes deficientes.

La labor del POB era revisar la actividad realizada por la AICPA en relación con el control de calidad y la revisión mutua entre las firmas. En especial, se revisan las alegaciones de litigios recibidos por las empresas, y se proponen mejoras en los sistemas de control de calidad de las empresas auditoras. Por ejemplo, en 2000 el POB apoyó la realización de un Panel de Efectividad en las auditorías, que concluyó con cerca de 200 recomendaciones dirigidas a los contables y auditores, a los comités de auditoría y a los supervisores. Desde 2001, el POB también ha ejercido labores de coordinación entre los diversos organismos de autorregulación que llevan a cabo actividades de supervisión.

El PAB supondría un complemento a la labor realizada por la SEC, añadiendo a ésta la comprobación del respeto de principios éticos y estándares acordados. Este organismo debería, a su vez, ser supervisado por la SEC, quien, además, revisaría el nombramiento de sus miembros. La financiación del PAB debería ser independiente, mediante tarifas impuestas a todas las empresas auditadas.

7. Los principios contables

El proceso de adopción de los principios contables debe ser revisado, para que responda con mayor agilidad a la cambiante realidad económica, y para que sea independiente de interferencias. Hoy en día hay estándares contables que son demasiado minuciosos y difíciles de aplicar. El resultado es que los conta-

bles de las empresas se limitan a comprobar si su labor se ajusta técnicamente a los estándares, lo cual no debe ser el objetivo y por tanto no es suficiente.

En Estados Unidos los principios contables en relación con las empresas cotizadas son competencia de la SEC, aunque durante 60 años el desarrollo de los mismos se ha delegado en organismos privados. Desde 1972 el organismo es el Financial Accounting Standard Board, FASB. Los estándares del FASB constituyen el primer nivel de los principios contables aceptados con generalidad (GAAP), que constituyen el marco contable en Estados Unidos.

En la actualidad la SEC ya revisa los proyectos del FASB y los estándares que propone. Además, tiene una relación continua con el mismo para comentar y dilucidar las dudas e interpretaciones que puedan surgir sobre su aplicación. Sin embargo, el caso Enron ha señalado que la SEC ha tenido un cierto distanciamiento de sus responsabilidades. Por ejemplo se ha puesto de manifiesto, un cierto desconocimiento por las empresas de los principios contables adecuados para las "entidades de propósito especial" o para los contratos de materias primas.

La contabilidad de las entidades de propósito especial.

Enron reconoció a finales de 2001 que las tres entidades de propósito especial que había creado deberían haberse incluido en los estados financieros consolidados.

Una entidad de propósito especial sirve para lo que su nombre indica, para realizar una transacción definida. Normalmente se usan como mecanismos de financiación, de forma que se venden activos a esa entidad en contraprestación de efectivo o de otros valores financiados por deuda emitida por la sociedad especial. En muchos casos, las entidades de propósito especial se estructuran como una serie de transacciones para sacar ciertas operaciones del balance de la primera empresa. El coste de hacer estas estructuras es elevado y normalmente se hacen a gran escala.

Como suelen ser transacciones fuera de balance, su información financiera no aparece en los estados financieros del que transmite los activos (transmitente). Según los GAAP, para con-

seguir este tratamiento de fuera de balance deben cumplirse dos condiciones: (i) los activos deben venderse a la entidad de propósito especial, de forma que se separen legalmente del transmitente, y (ii) una tercera parte independiente, que debe realizar inversiones de capital significativas, debe ser quien controle la entidad y quien soporte los riesgos de los activos. Si se hace así, la entidad especial sí reduce los riesgos del transmitente, que está legalmente separado de ella. Los valores de esta entidad especial conllevan todo el riesgo desde el punto de vista del inversor. Si existieran mecanismos de garantía, o si no hubiera riesgo para este inversor, el transmitente debería haber consolidado esta estructura en sus estados financieros.

Dado la situación puesta de manifiesto en el caso Enron, la aplicación de los principios de consolidación puede no estarse realizando correctamente en el caso de estas entidades especiales. Por lo tanto, la SEC y el FASB han anunciado su propósito de mejorar las instrucciones a aplicar en estos casos.

La contabilidad a valor de mercado de contratos de materias primas (energía en este caso).

Otro tema contable que la SEC debe aclarar se refiere al tratamiento de los contratos de materias primas.

Enron no ha anunciado ningún cambio en relación con su contabilidad a valor de mercado de sus contratos de energía. Su valoración se ha hecho teniendo en cuenta diversos factores como los precios de cierre de mercados organizados y cotizaciones para contratos OTC, volatilidad, duración y otros factores significativos. En sus declaraciones consta que parte de sus ingresos ha provenido de cambios en el valor del mercado, pero no se especifica qué proporción. Los activos netos procedentes de actividades de gestión de riesgos alcanzaban los 300 millones de dólares a finales de 1999 y superaban los mil millones a finales de 2001.

La contabilidad de los contratos de cobertura en los mercados de energía no es sencilla. En primer lugar se debe determinar si son contratos de derivados o no. En éste último caso, el contrato puede caracterizarse como "contrato de compraventa de energía". Si es así, los GAAP señalan que su valoración debe hacerse a valor de mercado, incluyendo pérdidas y ganancias

en los estados financieros, y comunicándolos separadamente. Sin embargo, los GAAP no especifican cómo deben valorarse de forma correcta estos contratos. Las reglas aplicables deben ser las válidas para el resto de instrumentos financieros. La mejor alternativa es disponer de una cotización, pero en el caso de que esto no sea posible, se deben usar las técnicas de valoración disponibles. El problema en los contratos de energía, como en el de otros activos, es mayor cuando la duración de los mismos supera los 3 ó 5 años, horizonte hasta el cual suele ser posible obtener curvas de precios futuros para instrumentos financieros. En el caso de plazos superiores, las estimaciones de volatilidad de los contratos juegan un papel substancial en la valoración y los resultados puede ser muy diferentes.

En el futuro, la SEC pretende realizar una mayor labor de revisión de los principios ya existentes y de seguimiento del proceso de elaboración de los principios contables, para cerciorarse de que responden a los problemas con que se encuentran las empresas y los inversores.

8. La calificación del riesgo

También se ha cuestionado el papel ejercido por las agencias calificadoras de riesgo o de rating. Sólo después de que la propia compañía hubiera comunicado la revisión de sus resultados, Moody's procedió a rebajar la calificación de su deuda a Baa2. También Standard & Poor's bajó la calificación a la categoría de bonos basura. Aun así, la probabilidad asignada de fallido era de un 0,16 por 100, no obstante lo cual la empresa declaró suspensión de pagos al cabo de un mes, en diciembre de 2001.

La falta de anticipación del deterioro de la calidad crediticia de Enron por las agencias calificadoras ha puesto en cuestión, no sólo su régimen de autorización y de supervisión, sino también el uso que se hace de las calificaciones. Varios supervisores, incluida la SEC han utilizado los ratings de crédito como medida de riesgo en la valoración de las inversiones realizadas por las entidades reguladas. Desde 1975, la SEC ha reconocido a ciertas agencias calificadoras como "Organizaciones de calificación estadística reconocidas nacionalmente" (NRSRO). Las calificaciones otorgadas por estas agencias son utilizadas para determinar cier-

tos requisitos de las empresas supervisadas, como puede ser, por ejemplo, el consumo de capital según la calificación de los valores de la cartera de los mediadores (broker-dealers) o los activos en los que pueden invertir los fondos de inversión, o para autorizar la emisión de valores a pesar de que no cuenten con un grado de difusión amplio.

La SEC otorga este reconocimiento como NRSRO en base a diversos criterios como son las operaciones que se realizan para la calificación de los activos, o la posición de la entidad en el mercado. Cuando la entidad es reconocida como NRSRO, la SEC le envía una carta de "no-acción", según la cual afirma que no recomendará una acción disciplinaria a los agentes mediadores del mercado que usen los servicios de esta calificadora.

Para conceder este reconocimiento, pero en relación a cuestiones normativas de la SEC, esta hace una revisión más profunda, en la que se tiene en cuenta la credibilidad en el mercado de las calificaciones de la entidad, pero además se mira la estructura organizativa, los recursos financieros (que indica su capacidad para operar de forma independiente), la capacitación humana y los medios técnicos disponibles, la independencia de las empresas calificadas y los procedimientos de control interno para evitar conflictos de interés. En la actualidad hay tres NRSRO (Standard & Poor's, Moody's y Fitch Investor Services) ya que, aunque se concedió este carácter a más calificadoras, éstas se terminaron uniendo a las principales.

La posibilidad de que la SEC supervisase directamente a las agencias calificadoras fue considerada hace diez años pero no se tomó ninguna decisión. En 1994 se llevó a cabo una reflexión sobre el uso de las calificaciones en diversas regulaciones, y sobre la autorización de las NRSRO. Como resultado, la SEC propuso en 1997 una definición de las NRSRO como entidades que emiten calificaciones respecto a la calidad crediticia de los emisores de valores, especialmente en relación con activos monetarios, y que están aprobadas por la SEC. En la propuesta, cuya finalidad era dotar de mayor transparencia a la autorización y uso de estas entidades, se consideraba el mismo propósito de emitir cartas de "no acción". Sin embargo no se llegó a emitir esta regulación y, dada la actuación reciente de las calificadoras, es posible que el debate sea largo.

En la actualidad las NRSRO están registradas en la SEC bajo la Ley de asesoramiento financiero, que impone obligaciones como el mantenimiento de libros y registros especificados por la SEC, que esta puede revisar. Además, deben contar con métodos adecuados para realizar la calificación y no deben tener conflictos de interés respecto a las empresas que analizan. Sin embargo, la ley no considera la cuestión de la calidad o credibilidad de las calificaciones. Bajo la actual regulación es posible que la SEC amplíe su papel de supervisión sobre las mismas, y considere que este es un requisito para obtener la autorización. Las NRSRO deben ser sometidas a supervisión de la SEC, debido a la responsabilidad cuasi-pública de sus análisis y a su influencia en los mercados de valores.

Por otra parte, también en relación con el examen de la calidad crediticia, los bancos de inversión que han estado relacionados con Enron han recibido acusaciones de una falta de aplicación de criterios de rigor en sus análisis del riesgo de crédito. Muchas de las operaciones especiales de Enron fueron diseñadas por J.P.Morgan Chase, que también tenía una línea de financiación con la empresa, lo cual extiende a este banco la sospecha de permisividad al no poner de manifiesto la situación real de Enron. Las líneas de crédito proporcionadas a Enron por el conjunto de bancos de negocios (entre los que también se encuentran Bank of America y Citibank) se estiman que ascienden a tres mil millones de dólares.

Parece que puede haber existido ciertos conflictos de interés en los bancos de inversión entre su papel de asesores y el de prestamistas. En ésta última función, en lugar de haber reducido su exposición a la empresa dado su menor calidad crediticia (que, por otra parte, no reconocieron), los bancos pueden haber tenido interés en preservar el valor de Enron para maximizar las posibilidades de repago. Y, ello se ha conseguido utilizando su papel como asesores, que puede haberles llevado a aconsejar estrategias arriesgadas para mantener Enron en funcionamiento. En este punto no hay pronunciamientos sobre modificaciones de la normativa actual. No es factible que se abra una discusión sobre la abolición de la Glass-Steagall Act que permitió la banca universal. Es posible que se refuercen las recomendaciones de que se establezcan murallas chinas entre los distintos departamentos de los bancos.

9. Las recomendaciones de los analistas

Los informes de los analistas tampoco desentrañaron la auténtica situación de Enron. Incluso a mediados de 2001 el departamento de análisis de alguna importante empresa de valores publicaba su valoración altamente positiva de Enron. Esto ha añadido nueva evidencia sobre la necesidad de garantizar la independencia de los analistas de las decisiones de sus bancos de inversión, que están involucrados en actividades de diseño de emisiones para las empresas sobre las que se hace análisis. Parece que también deben desarrollarse nuevas reglas que garanticen la responsabilidad en el análisis y en las recomendaciones de inversión que de él se derivan.

Una de las claves del papel de los analistas se encuentra en el Informe Anual de 2000 de Enron, donde se afirma que la empresa presta gran atención a los ingresos por acción (EPS). Este número es seguido obsesivamente por los analistas y a veces es crucial para la evolución de las acciones. Adicionalmente, es relativamente sencillo de manipular. Sin embargo cada vez fue más difícil lograr EPS más elevados lo que pudo provocar la decisión de sacar ciertas pérdidas del balance.

10. Los planes de pensiones: regulación e información

Los empleados que invierten sus planes de pensiones en acciones de la empresa en la cual trabajan parece que resuelven dos problemas: el primero es que se reducen los costes de agencia que surgen entre accionistas y empleados y, el segundo, es que se benefician de la apreciación del capital. Así ha existido un gran incentivo a incorporar acciones de la empresa en los planes de pensiones, muchos de los cuales tienen contribuciones realizadas por las empresas (planes 401 (K) de contribución definida). En media, de los planes de acciones que tienen de los empleados de las principales empresas cotizadas alrededor de un tercio está invertido en acciones de la propia compañía. Hay casos como, por ejemplo Procter & Gamble, en que la proporción llega al 95 por 100

Con la caída de Enron, muchos inversores inocentes, junto a empleados y jubilados que dejaron sus ahorros para sus pensiones, se vieron atrapados en inversiones que perdían rápi-

damente su valor, sin poder salir de las mismas. Esta situación ha puesto de manifiesto la concentración de riesgo que implican estos planes, máxime cuando existe prohibición de venderlos. Estos planes no están regulados por la SEC sino por el Departamento de Trabajo. No existen las mismas reglas que en los fondos de inversión sobre la obligación de información de los riesgos.

En este caso se ha demandado la revisión y modernización del sistema para impedir que se repitan estas situaciones en el futuro. Una de las propuestas existentes recomienda la limitación de la compra de las acciones de la propia empresa por los planes de pensiones 401 (k) a un porcentaje que puede estar entre el 10 por 100 y el 20 por 100. Otra propuesta se refiere a que los directivos y consejeros también tengan limitada su capacidad de movilizar sus acciones durante el mismo período en que los partícipes de los planes lo tienen.

11. Las propuestas del gobierno

Los primeros pasos para cumplir estos objetivos ya se están dando. En febrero de 2002 se ha elevado al congreso una propuesta de Ley de responsabilidad empresarial y auditora y de transparencia (Corporate and Auditing Accountability, Responsibility and Transparency Act (CARTA)). Los aspectos más relevantes de esta propuesta son:

a) Creación de un organismo público de regulación de la actividad contable.

En la Ley se propone la creación de un organismo público de regulación (PRO) para realizar actividades de control respecto a los auditores que certifican estados financieros y otros documentos con la SEC.

Esta propuesta comparte elementos con la de la SEC (PAB), vista en el apartado 6, ya que el consejo del PRO contendría algún miembro de la profesión contable, pero la mayoría sería independiente. Además, el PRO se auto financiaría y no dependería de las cuotas de los miembros contables. El PRO sería supervisado por la SEC. En primer lugar aprobaría sus reglas y podría modificarlas. Además, la SEC podría revisar sus actividades y registros, y pedir que se llevaran a cabo controles o comprobaciones específicas en relación a alguna empresa.

b) Independencia de los auditores.

La ley propuesta enfatiza la importancia de la independencia de los auditores. Establece que un contable no puede ser considerado independiente de su cliente auditado si se proporciona servicios como el diseño o la aplicación de sistemas de información financiera o servicios de auditoría interna.

La SEC había adoptado ciertas reglas sobre la independencia de los auditores hace año y medio, aunque algunas de las restricciones sobre servicios que no pueden realizar los auditores no se había llevado aún a cabo, con lo cual en la actualidad se revisarán en conjunto con las propuestas de la CARTA. En opinión de la SEC son más efectivas para garantizar la independencia medidas como la prohibición de mecanismos de pago inadecuados (que supongan compensaciones cruzadas) y la penalización de las empresas cuyos estados auditados no tengan la calidad exigida que la imposición de limitación a servicios de auditoría en la relación entre la auditora y la empresa auditada.

c) Medidas para evitar la influencia en la actividad de los auditores.

La ley reconoce la dificultad de que los auditores hagan correctamente su trabajo si reciben influencias indebidas.

La Ley declara que es ilegal que cualquier director, consejero o persona conectada con el emisor influya, coaccione, manipule o engañe a cualquier auditor o contable independiente con el motivo de alterar los estados financieros. La SEC tendrá capacidad sancionadora en este caso. La SEC ya tenía estas competencias, que quedan, no obstante mejor definidas y resaltadas en la propuesta actual.

d) Comunicación pública en tiempo real de la información financiera.

Se propone que haya una comunicación más rápida de la información financiera. Para empezar, en línea con esta idea, la SEC ya había propuesto acortar el periodo que tienen las empresas para comunicar la información trimestral y anual.

Además, la Ley propone que las comunicaciones de las compras y ventas de acciones realizadas por directores, consejeros o personas

relacionadas con el emisor se comuniquen electrónicamente al día siguiente de que se hayan realizado, de forma que la SEC lo pueda hacer público instantáneamente.

e) Medidas respecto a operaciones de "personas informadas" durante los periodos de inmovilización de los fondos de pensiones.

La ley propone que las "personas informadas" también tengan prohibición de actuar durante el periodo durante el cual las inversiones en los planes de pensiones están inmovilizadas.

f) Mejora de la transparencia de la comunicación pública de información financiera.

La propuesta de ley considera imprescindible mejorar la calidad de la información financiera. Dado que los principios contables juegan un papel importante en la calidad, la ley señala que debe obligarse a las empresas a que identifiquen los principios contables aplicados que son más importantes y cruciales para comprender los estados financieros, en cada caso.

g) Vigilancia de la comunicación pública de información financiera.

La ley recomienda a la SEC que realice revisiones periódicas de los informes financieros de las empresas cotizadas. La SEC, aunque ha anunciado un mayor alcance en sus revisiones, desea flexibilidad en la forma de realizar esas comprobaciones, y considera que tener que circunscribirse a unas obligaciones establecidas legalmente puede ser contraproducente, ya que los emisores pueden anticipar las revisiones y actuar en consecuencia.

h) Estudios de reformas adicionales.

Otras áreas que deberían ser estudiadas, aunque su urgencia es menor, se refieren a la independencia de los analistas. La ley propone a la SEC que revise las normas de autorregulación que se refieran a los conflictos de interés de los analistas, de forma que se mejore la objetividad y la integridad de los informes y de las recomendaciones que contienen. Otros estudios propuestos se refieren al los estándares y prácticas de gobierno corporativo y a las agencias calificadoras de riesgo.

12. Conclusión

El llamado caso Enron ha servido para poner de manifiesto diversos puntos débiles del sistema de regulación en el mercado de valores norteamericano. Cualquier mercado es vulnerable a la voluntad fraudulenta de alguna persona o entidad, y ningún regulador o supervisor puede garantizar el comportamiento adecuado de todos los sujetos que participan en él. Esta afirmación es válida incluso para el supervisor de mercados que tiene más experiencia por el tiempo en que viene actuando y por el grado de desarrollo del sistema financiero americano, la SEC.

Los puntos débiles que se han mostrado, y que se deben corregir, abarcan la actuación de entidades de naturaleza privada y también de organismos públicos. Así, ha habido graves fallos en el funcionamiento de los órganos de gobierno de las empresas y en su comportamiento frente a los accionistas, en la actividad realizada por las firmas de auditoría y por las agencias de calificación de riesgo, y ha habido conflictos de interés en los bancos de negocios entre su actividad crediticia, la asesoría financiera y el análisis y recomendaciones de venta. Como fallos de los organismos públicos y en la actividad regulatoria se debe destacar, en primer lugar, la externalización de ciertas competencias de la SEC hacia entidades de naturaleza privada que las han ejercido como formas de autorregulación. Ahí se encuentran tanto el desarrollo de principios contables, como la supervisión de su aplicación y la supervisión de la calidad de las auditorías. En segundo lugar, se ha puesto de manifiesto la lentitud de la adopción de modificaciones de leyes necesarias para hacer frente a nuevas realidades económicas y financieras, como es el caso de la regulación de las empresas holding de energía, el tratamiento de las entidades de propósito especial o, incluso la regulación de la actividad de auditoría, cuestiones sobre las que ya se habían planteado proyectos de reforma hacía tiempo y que no llegaron a concretarse.

Por último, se pone de manifiesto un importante fallo de la economía de mercado que es, precisamente, que ésta muchas veces no funciona. Confiar en que el mercado ajustará los precios de los valores, discriminará entre las empresas según su grado de riesgo, etc, y, a su vez, confiar en organismos de control y supervisión que sean de naturaleza privada o cuasi-privada.

vada, supone un optimismo excesivo. Cuando una actividad se puede ejercer en régimen de libre competencia, los organismos reguladores deben asegurar que ésta se puede producir. Para ello, en los mercados de valores la piedra angular se encuentra en la información financiera puesta a disposición del público. Parece positivo que, como consecuencia del caso Enron, exista una llamada de atención a las empresas que elaboran, comunican y auditan la información, pero también se debe poner énfasis en una regulación adecuada, en una supervisión más efectiva y en una actividad sancionadora disciplinaria, que eviten comportamientos fraudulentos y que generen incentivos para que funcionen adecuadamente los mecanismos de mercado.

NOTAS

(*) Este artículo refleja exclusivamente la opinión de la autora.

(**) Directora de Estudios y Relaciones Externas. CNMV.

(1) Tanto LJM1 como LJM2 fueron creadas por el Vicepresidente ejecutivo y director financiero de Enron, que compatibilizó este puesto con el de gestor de las dos sociedades.

(2) Management Discussion and Analysis, MD&A.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bank for International Settlements. *Quarterly review*. BIS. Basle, March, 2002.

Becker, Gary; *Enron was mostly right about one thing: deregulation*. Business Week, 18 March, 2002

Board of directors of Enron, *Report of investigation by the special investigative committee of the board of directors of Enron Corp* (Powers Report), 1 February 2002.

Crockett, Andrew, *Towards global financial reporting standards: a critical pillar in the international financial architecture*. Speech of Andrew Crockett, General Manager of the Bank for International Settlements and Chairman of the Financial Stabi-

lity Forum, at the US Europe Symposium 2002, Rüschikon, Switzerland, 27 February 2002.

Herdman, Robert K., *Testimony Concerning recent events relating to Enron Corporation*. Before the Subcommittee on Capital Markets, Insurance and Government Sponsored Enterprises and the Subcommittee on Oversight and Investigation, Committee on Financial Services US House Representatives. Securities and Exchange Commission, 12 December 2001.

Hunt, Isaac C., *Testimony Concerning the Enron Bankruptcy, the Functioning of Energy Markets and Repeal of the Public utility Holding Company Act of 1935*. Before the Subcommittee on Energy and Commerce, US House Representatives. Representatives. Securities and Exchange Commission, 13 February 2002. Governmental Affairs

—, *Testimony Concerning the Role of Credit Rating Agencies in the US Securities Markets*. Before the Senate Committee on Governmental Affairs, 20 March 2002

Pitt, Harvey, L., *Public Statement by SEC Chairman: How to prevent future Enrons*. OP-Ed for the Wall Street Journal, 11 December 2001.

—, *Public Statement by SEC Chairman: Regulation of the Accounting Profession*. Securities and Exchange Commission, 17 January 2002.

—, *Public Statement by SEC Chairman: Remarks at the 29th Annual Securities Regulation Institute*. Securities and Exchange Commission, 23 January 2002.

—, *Testimony Concerning Legislative Solutions to Problems Raised by Events relating to Enron Corporation*. Before the Subcommittee on Capital Markets, Insurance and Government Sponsored Enterprises, US House Representatives. Securities and Exchange Commission, 4 February 2002.

—, *Public Statement by SEC Chairman: remarks at the Winter Bench and Bar Conference of the Federal Bar Council*. Securities and Exchange Commission, 19 February 2002.

—, *Testimony concerning The Corporate and Auditing Accountability, responsibility, and Transparency Act*. Before the Committee on Financial Services United States House of Representatives. Securities and Exchange Commission, 20 March 2002.

—, *Written Testimony Concerning Accounting and Investor Protection Issues raised by Enron and Other Public companies*. Before the Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. Securities and Exchange Commission, 21 March 2002.

—, *Oral Testimony Concerning Accounting and Investor Protection Issues raised by Enron and Other Public companies*. Before the Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. Securities and Exchange Commission, 21 March 2002.

The Economist, *The real scandal of Enron*. 19 January, 2002.

—, *The lessons from Enron*. 9 February, 2002.

EL PROYECTO DE LEY DE MEDIDAS DE REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO: LA DIVERSIDAD COMO ARGUMENTO

Fernando Pampillón(*)

1. Introducción

El pasado día 8 de marzo el Boletín Oficial de las Cortes Generales publicaba el proyecto de ley de medidas de reforma del sistema financiero, que había sido aprobado una semana antes por el Consejo de Ministros.

Termina así un largo proceso de elaboración de un proyecto denominado inicialmente, y de forma un tanto ambiciosa, ley financiera, tal vez porque pretendía incorporar un conjunto más amplio de normas o regulaciones que, posiblemente por no haber sido suficientemente maduras o consensuadas, no han sido incorporadas, por lo menos en el proyecto, aunque en estos momentos existe una opinión bastante generalizada de que algunas podrían ser incluidas en el trámite parlamentario que ahora se inicia.

El proyecto consta de 54 artículos agrupados en cinco capítulos, que responden a los siguientes títulos:

1. Fomento de la eficiencia del sistema financiero;
2. Impulso a la competitividad de la industria financiera;
3. Financiación de las pequeñas y medianas empresas;
4. Impulso al empleo de técnicas electrónicas, y
5. Protección de los clientes de servicios financieros.

El articulado se completa con cuatro disposiciones adicionales, ocho transitorias, una dero-

gatoria y cuatro finales. En su amplia exposición de motivos se señalan tres objetivos básicos del proyecto:

1. Aumentar la eficiencia y mejorar la competitividad de la industria financiera española;
2. Reforzar los mecanismos de protección a la clientela de servicios financieros; y
3. Facilitar la canalización del ahorro hacia la economía real, en especial hacia las pequeñas y medianas empresas.

La fórmula de ley "omnibus" que presenta el proyecto, afecta a numerosas disposiciones, bien por modificación parcial de su articulado, bien por la introducción de apartados con cambios ligeros, bien por incorporación de regulaciones novedosas o, simplemente, por sistematizar y concentrar en una disposición la legislación dispersa en numerosas normas.

Conocer el alcance de las medidas de reforma requiere, en muchos casos, proceder a la lectura del apartado o artículo que incorpora el proyecto, compararlo con la parte de la norma derogada y enmarcarlo en el resto del articulado, un trabajo que resulta un tanto engorroso, por lo menos para un no jurista, porque muchos de los añadidos son modificaciones técnicas de carácter jurídico que tratan de concentrar una normativa dispersa o de dar una coherencia al entramado que están reformando y que suponen un adelanto al trabajo necesario de elaboración de tres textos refundidos que, tal como prevé el proyecto, el Gobierno deberá acometer en el plazo máximo de un año a partir de la entrada en vigor de la nueva Ley.

Al tratar tal diversidad de contenidos, e introducir un articulado tan amplio y variopinto, es di-

fácil que el proyecto muestre una coherencia completa y sistematizada que responda a la consecución de unos objetivos concretos. En términos generales, más parece dirigirse a introducir pequeños retoques o "arreglos en el traje" de la regulación financiera española, con el fin de transponer algunas directivas comunitarias, buscar una mayor protección para los usuarios de servicios financieros —que no resulta ajena a sucesos acaecidos recientemente—, actualizar el importe de las sanciones aplicables a las entidades financieras o a sus administradores, crear nuevos órganos, reforzando el papel y el nivel de otros ya existentes —o simplemente suprimiéndolos—, regular la utilización de nuevos instrumentos financieros o la actividad de las entidades de dinero electrónico, y un largo etcétera de medidas que modifican y derogan parcialmente 17 disposiciones legales vigentes. Hay que señalar como mérito del proyecto, que se tramite de manera independiente y no siga la vía, que se ha hecho tradicional y un tanto abusiva, de incluir todo tipo de modificaciones en las leyes de acompañamiento a los presupuestos.

El objeto del presente trabajo consiste en examinar el alcance del proyecto de ley, tal como ha sido publicado por el Boletín Oficial de las Cortes, y, más en concreto, sintetizar y ordenar los puntos más relevantes de los cambios que pretende introducir.

Con el fin de facilitar a los lectores la comprensión de un proyecto de ley con un contenido tan amplio y diverso, se han agrupado las normas contenidas en él, sin que el orden suponga la aplicación de un criterio de relevancia, en cinco bloques:

1. Aplicables a instituciones financieras.
2. Sobre organismos públicos de carácter financiero.
3. Dirigidas a la mejora de los sistemas de supervisión.
4. De protección a la clientela; y
5. Otras regulaciones.

En los próximos párrafos procederemos a examinar, de manera individualizada, las medidas incluidas en estos cinco bloques.

2. Medidas que afectan a la operativa de instituciones financieras

Es la agrupación que incorpora un mayor número de regulaciones. Comenzaremos examinando las que afectan, en primer lugar, a instituciones cuyo órgano de control es el Banco de España, para pasar a continuación, a las que dependen de la Comisión Nacional del Mercado de Valores:

a) Entidades de crédito en general

Relaja las condiciones que deben reunir los créditos hipotecarios para poder ser traspasados como participaciones hipotecarias a los fondos de titulización de activos. De esta manera, se amplían las posibilidades de movilización de las carteras de préstamos hipotecarios, por la vía de su titulización..

En relación con las operaciones de *factoring*, se autoriza a las entidades a suscribir contratos de cesión de las carteras de créditos, derivadas del tráfico mercantil, que tengan las empresas frente a las Administraciones Públicas. Se abre, por tanto, la posibilidad de que los servicios de *factoring*: control de riesgos, gestión de deudores y financiación, que hasta ahora sólo podían realizarse sobre la facturación a agentes privados, se amplíen a los créditos que tengan por deudor una administración pública.

Con ambas medidas se posibilita un mayor acceso a la financiación empresarial, del que saldrán beneficiadas todas las empresas y, en especial, las pequeñas y medianas que son las que suelen tener más dificultades a la hora de obtener créditos.

El proyecto contempla, así mismo, la creación de un nuevo instrumento financiero, la cédula territorial, que permitirá a las entidades de crédito titular los créditos constituidos con las Administraciones Públicas, de forma similar a lo que se viene haciendo con las emisiones de cédulas hipotecarias, con las que tienen una enorme semejanza, en el mercado hipotecario. Se pretende con este nuevo instrumento financiero, de una parte, allegar fondos a las Administraciones Públicas, especialmente a las Autonómicas y Locales, y de otra, la apertura a una operativa en la que las entidades españolas están discriminadas respecto a las de otros paí-

ses, como es el caso de Alemania, y que les permitirán entrar en los planes territoriales de financiación privada en inversiones públicas.

b) Cooperativas de crédito

De un lado, amplía las posibilidades operativas de estas entidades de crédito al permitirles superar el límite del 50 por 100 de los recursos totales en las operaciones activas con terceros no socios; de otro, les autoriza a aumentar las participaciones en el capital social de empresas no cooperativas, si bien, en conjunto, no deben superar la mitad de sus recursos propios. Finalmente, podrán obtener recursos por la vía de la financiación subordinada.

La exposición de motivos indica que la toma de participaciones industriales permitirá a las cooperativas adquirir un mayor tamaño, sin hacer demasiadas precisiones dada la obligada síntesis, sobre el camino que seguirá la ampliación de al dimensión. No debe olvidarse, sin embargo, que el aumento de la cartera de valores industriales supone un mayor riesgo para las entidades, cuyo tamaño, reducido en muchos casos, hace más compleja la diversificación de las inversiones.

c) Entidades de dinero electrónico

El proyecto de ley sirve, así mismo, para transponer dos directivas comunitarias relativas a las entidades de dinero electrónico y a su consideración como entidades de crédito, aunque con un cierto retraso respecto al calendario previsto(1).

Las entidades de dinero electrónico, en adelante EDE, tienen como actividad principal la emisión de medios de pago en forma de dinero electrónico. Al igual que la directiva 2000/46/CE, el proyecto de ley define este tipo de dinero como "el valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor:

a) almacenado en un soporte electrónico,

b) emitido al recibir fondos de un importe cuyo valor no será inferior al valor monetario emitido,

c) aceptado como medio de pago por empresas distintas del emisor."

Las EDE tendrán estatuto de entidad de crédito y los fondos que reciban serán tratados como depósitos a los efectos de cobertura por los fondos de garantía de depósitos.

d) Instituciones de inversión colectiva

El proyecto autoriza a estas instituciones a que concedan préstamos de valores sobre sus carteras, tanto en mercados organizados como en los que no los son (mercados *over the counter* u OTC), con el fin de servir de garantía en las operaciones que realicen. En cualquier caso, se prevé que reglamentariamente se establezcan las cautelas necesarias para asegurar el buen fin de estas operaciones.

e) Sociedades y fondos de capital riesgo

La normativa actual dispone que el objeto principal de estas entidades es la promoción de empresas no financieras, siempre que no coticen en el primer mercado de la Bolsa de Valores, mediante la adquisición temporal de participaciones en su capital social.

El proyecto se propone eliminar algunas de las restricciones a las que están sometidas estas entidades. En concreto, podrán:

1. Mantener la participación en empresas coticen en Bolsa, cuando se cumpla el requisito de que no lo hacían en el momento de producirse la inversión;

2. Tomar participaciones en empresas de su propio grupo, siempre que se cumplan los requisitos de transparencia exigidos;

3. Realizar, una vez constituidas, aportaciones en especie al capital social;

4. Invertir en valores de empresas cuyo activo esté constituido en más del 50 por 100 por inmuebles, cuando sean necesarios para desarrollar su actividad. Éste sería el caso, por ejemplo, de una cadena de restaurantes, cafeterías, hoteles, etcétera.

3. Regulaciones que afectan a organismos públicos de carácter financiero

En este apartado se recogen una serie de medidas heterogéneas, cuya característica común es que afectan a entes públicos. El proyecto, que sigue un criterio de clasificación diferente, incluye a la mayoría de ellas en el capítulo I bajo el título de fomento de la eficiencia del sistema financiero.

a) Creación de la Sociedad de Sistemas

La integración de los sistemas de compensación y liquidación existentes en los mercados financieros españoles es una condición necesaria para el futuro desarrollo de estos mercados. La medida permitirá reducir costes, facilitar las operaciones desde el exterior y homologar a los sistemas españoles con los de la UE, posibilitando así la interconexión y la integración futura con los mercados europeos.

La Sociedad de Sistemas nacerá como resultado de la fusión de la Central de Anotaciones en Cuenta de Deuda Pública Española —un servicio público sin personalidad jurídica, dependiente del Banco de España que se encarga del registro, compensación y liquidación de las operaciones realizadas en ese mercado— y del Servicio de Liquidación y Compensación de Valores —una sociedad anónima con funciones de gestión de los registros contables de valores y de la compensación y liquidación de las operaciones realizadas en las Bolsas de Valores y en el mercado AIAF—, al tiempo que permitirá la integración de otros sistemas ya existentes en España.

La Sociedad de Sistemas, cuya denominación completa es "Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores", se constituirá como sociedad anónima dedicada al registro contable de los valores representados en anotaciones en cuenta y admitidos a cotización en los mercados de Deuda Pública, de la AIAF y de las Bolsas de Valores, y en los que en el futuro deseen adherirse a este sistema, como puede ser el caso de los mercados de derivados financieros o los gestionados por las Bolsas de Barcelona, Bilbao y Valencia.

La nueva sociedad permitirá la integración

de los servicios de compensación y de liquidación europeos, al posibilitar el acceso a su capital social de otras instituciones no residentes que desempeñen actividades similares en sus países.

b) Refuerzo de la Central de Información de Riesgos

El proyecto dedica el capítulo VI a la Central de Información de Riesgos (CIR) a la que eleva al rango de servicio público, aunque, en esencia, mantiene sus fines básicos de centralizar la estadística crediticia y ponerla a disposición de las entidades, así como ser un medio de información para los organismos supervisores.

c) Consorcio de Compensación de Seguros

Esta entidad dedicada a cubrir los riesgos de carácter extraordinario sobre personas y bienes, así como otros riesgos especiales, asumirá, de conformidad con lo previsto en el proyecto, las funciones que viene desarrollando en la actualidad la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras (CLEA) como organismo liquidador de las compañías de seguros en situación de crisis.

La *absorción de facto* de la CLEA por el Consorcio tiene por finalidad abaratar costes y una mayor eficacia en la gestión.

4. Medidas para la mejora de la supervisión y control de las entidades financieras

Dentro de este grupo se incluyen una serie de regulaciones dirigidas a:

a) Posibilitar el acceso a la información por parte de los supervisores

En primer término, facilitando el intercambio de información, en el ámbito de seguros, valores e instituciones de inversión colectiva, entre los organismos de control de la Unión Europea, e incluso con otros países y siempre que se garantice la confidencialidad en el tratamiento de la información. De esta forma se transpondrá a la legislación española la Directiva 2000/64/CE,

relativa al intercambio de información con terceros países.

En segundo lugar, permitiendo a los organismos de supervisión —Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones— el acceso, bajo determinadas condiciones, a la documentación de la auditoría de cuentas, incluidos los papeles de trabajo que elaboran los auditores en el ejercicio de su actividad.

b) Actualizar el régimen sancionador

Las medidas son aplicables a las entidades de crédito, a las empresas de servicios de inversión y a las aseguradoras y se orientan en tres direcciones:

— Tipificación de nuevas infracciones, graves o muy graves, por deficiencias administrativas que den lugar a una incorrecta organización contable o a procedimientos de control interno inadecuados;

— Actualización del cuadro de sanciones. En primer lugar, se multiplican por 10 los importes de las multas que, además se redennominan a euros, y, en segundo término, se incorpora como sanción la amonestación pública, con obligación de publicación en el BOE cuando se trate de faltas graves o muy graves.

— Régimen sancionador de la Central de Información de Riesgos, que incorpora nuevas infracciones graves y muy graves, entre otras, por incumplimiento del deber de veracidad o de confidencialidad y por uso de datos para fines distintos a los establecidos en el proyecto.

c) Reforzar el control sobre los establecimientos de cambio de moneda

Se pretende fortalecer el régimen de recursos propios de las casas de cambio y reforzar el sistema de supervisión, exigiendo la auditoría de cuentas en las casas autorizadas a gestionar transferencias con el exterior y aumentando las facultades que sobre ellas tiene el Banco de España.

Dentro de las medidas dirigidas al logro de

una mejor supervisión y control de las entidades, pueden incluirse también las de racionalización del régimen de autorizaciones para las instituciones de inversión colectiva y de la exigencia de honorabilidad empresarial y profesional a los apoderados con facultades generales de representación de la empresa de servicios de inversión.

5. Medidas dirigidas a la protección de la clientela

Bajo el título de protección de clientes de servicios financieros, el capítulo V del proyecto incorpora una serie de normas dirigidas al logro de este objetivo. Con el fin de ordenarlas, las clasificaremos en cuatro grupos:

a) Creación de los comisionados y defensores del cliente

Con la denominación genérica de "Comisionados para la defensa de los clientes de servicios financieros" se crean tres Comisionados: para la Defensa del Cliente de Servicios Bancarios, para la Defensa del Inversor y para la Defensa del Asegurado y del Partícipe en Fondos de Pensiones, adscritos respectivamente, al Banco de España, a la CNMV y a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

El proyecto prevé como funciones de estos comisionados atender las quejas y reclamaciones de los clientes, remitiendo a los servicios de supervisión aquellos casos en que se aprecien actuaciones incorrectas, así como asesorarles en aspectos relacionados con la protección a la clientela.

Por otra parte, las entidades de crédito y aseguradoras, así como las empresas de servicios de inversión, estarán obligadas a crear servicios de atención al cliente para recoger sus reclamaciones, y deberán designar a un defensor del cliente que las atiende y resuelva.

El hecho de que una decisión del defensor favorable al cliente vincule a la entidad, constituye una novedad respecto a la situación actual. También lo es, aunque ello no se traduzca en una transformación de gran calado, la creación

de los comisionados, que supone una institucionalización de esta figura en comparación con los servicios de reclamaciones existentes en la actualidad.

b) Derechos del perjudicado en accidentes de circulación fuera de su país

Con el fin de transponer la Cuarta Directiva de seguro de vehículos automóviles (2000/26/CE), el proyecto regula, en los artículos 29, 30 y 31, los derechos del perjudicado en accidentes de circulación acaecidos en países de la UE que no sean el de su residencia. Con este fin, las compañías de seguros nacionales que cubran este ramo deberán contar con un representante en los demás países de la UE para tramitar y liquidar los siniestros ocurridos en ellos, comunicando su existencia a los organismos de información de todos los estados. Por su parte, el perjudicado español en accidentes ocasionados en otro Estado, podrá reclamar directamente a la entidad aseguradora o al representante designado por esa compañía en España.

c) Transparencia de los mercados de valores

Partiendo de que la transparencia en los mercados de capitales es un requisito fundamental para su correcto funcionamiento y que, en consecuencia, la información debe afluir a los inversores y no ser manejada de manera restringida por grupos o personas individuales, el proyecto entre otros puntos:

— Impone una mayor transparencia a las operaciones vinculadas para evitar abusos de los directivos sobre los accionistas;

— Refuerza la regulación de la información privilegiada y de la relevante;

— Previene contra la filtración de información entre distintas áreas de una entidad o entre entidades pertenecientes a un mismo grupo, en lo que se conoce como "murallas chinas";

— Extiende la obligación de actuar con transparencia a los directivos, administradores y empleados; y

— Refuerza las facultades de protección a la clientela de la CNMV.

6. Otras medidas

En este último grupo se incluyen algunas medidas del proyecto consideradas como relevantes, sin pretender seguir un criterio de clasificación definido, sino más bien incluirlos en una especie de cajón de sastre. Sin que el orden implique mayor o menor importancia, señalaremos las tres siguientes:

1. Con el fin de obtener una mayor rentabilidad en la gestión de tesorería del Estado, el Tesoro podrá, con autorización del Ministro de Economía, realizar operaciones de adquisición temporal de valores de renta fija.

2. Se dota de una mayor seguridad jurídica a los acuerdos de compensación contractual frente a posibles situaciones de quiebra de las partes.

3. Para facilitar la tendencia que se está observando a la integración de los mercados, en especial en los de derivados, se modifica el régimen de control sobre participaciones cruzadas de sociedades rectoras de mercados secundarios.

7. A modo de conclusión

El lector paciente que haya llegado hasta aquí, habrá podido hacerse cargo del número tan amplio de medidas que incluye el proyecto, y ello teniendo en cuenta que, en el repaso realizado, sólo se ha pretendido recoger las normas que ofrecen una mayor relevancia económica.

Habrà podido darse cuenta también de que el proyecto no se caracteriza precisamente por su sistemática y tiene como argumento central una enorme diversidad de temas que procede, en muchos casos, de la necesidad de incorporar modificaciones ligeras a textos legales ya existentes.

En algunos puntos de su articulado se nota una cierta preocupación por taponar posibles vías de escape, utilizadas no hace mucho tiempo por algunos operadores de escasos es-

crúpulos y aún presentes en la memoria colectiva. Establecer normas de conducta es siempre conveniente, pero no debe olvidarse que la supervisión y el control son indispensables y que el respeto a la independencia de las instituciones y el refuerzo de los servicios técnicos constituye una condición necesaria, aunque desgraciadamente no siempre suficiente, para asegurar la transparencia de los mercados, la solvencia de las entidades financieras y la fortaleza del sistema financiero, rasgos imprescindi-

bles para la estabilidad y el correcto funcionamiento de la economía de un país.

NOTAS

(*) Uned y Funcas.

(1) El 27 de abril del presente año es la fecha tope para la transposición de estas directivas a las legislaciones nacionales.

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

Hundimiento

El escándalo desatado por la quiebra fraudulenta de la gran compañía eléctrica norteamericana Enron, la 5ª del *ranking* general de "Fortune", ha involucrado de lleno por colaboración a su auditor Arthur Andersen y ha motivado la práctica desaparición de éste no sólo en Estados Unidos sino también en el resto del mundo, buscando en cada país el socio que más le convenga, terminadas sin éxito unas negociaciones iniciales para una fusión global fuera de EE.UU.

Parece mentira que una compañía que fue modélica y era ambicionada como salida preferida por muchos universitarios de los países más desarrollados, haya terminado de una manera tan lamentable en un contubernio con la compañía auditada, con buenas conexiones con la Casa Blanca, hasta llegar a la obstrucción de la justicia con destrucción de documentos comprometedores del entramado financiero que la había ayudado a crear.

El mundo de las auditoras, que el firmante conoce porque ha trabajado en él, es un ámbito delicado, no sólo porque te paga la empresa a quien vas a censurar, sino porque la tarea de auditar las cuentas anuales y certificar si muestran una imagen fiel de la situación patrimonial y financiera no es fácil, aunque sea para profesionales independientes y homologados por una corporación pública. Además, saturado el mercado de la auditoría propiamente dicha, habían generado filiales como consultoras y asesorías jurídicas, formándose un *totum revolutum*, no formalmente por supuesto, plagado de demasiadas tentaciones como para que honestidad e intereses se simultaneen limpiamente. O dicho en roman paladino, ¿quién vigila al vigilante?, ya que el sistema de autorregulación, que era total en EE.UU. y se pedía para España, se ha mostrado vulnerable a la necesidad de satisfacer a los mercados de valores. La prueba es que, ya hace unos años, se han ido desgajando

y distanciando estas tres líneas de negocio, incluso cambiando el nombre, como era el caso de Andersen Consulting que, después de su separación, pasó a llamarse Accenture. Y las auditoras que no lo han hecho ahora prevén un aumento de precios si se ven obligadas.

En España, Arthur Andersen ha sido la primera auditora en facturación durante muchos años con clientes muy importantes (en el sector público y bancario) y ahora va a terminar como el rosario de la aurora, y para salvar los restos (ya se han ido clientes como el ICO y otros) tendrá que pactar con la filial española de la británica Deloitte & Touche, con permiso de Competencia del Ministerio de Economía. Es la misma solución que está intentando gestarse en EE.UU., donde el principal escollo es evitar que las demandas judiciales afecten a la firma compradora.

En nuestro país, Arthur Andersen facturó el pasado año 384 millones de euros, ligeramente por debajo de la cifra de negocio de 386 millones de euros de PriceWaterhouse Coopers, primera del ranking después de la fusión de estas dos firmas. A continuación, figurarían Ernst & Young, con 107 millones, y KPMG, con 97 millones de euros en el 2001.

La guerra de las autopistas

La concesionaria Acesa, controlada por "La Caixa" y en la que también participa la Caixa de Catalunya, ha lanzado una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) por la totalidad de títulos que no posee (92 por 100) de la Compañía Ibérica de Autopistas, S.A., Iberpistas. Con esta oferta, a 11 euros por título, pretende impedir que Áurea Concesiones de Infraestructuras, segunda operadora de autopistas española controlada por el Grupo Dragados, culminara la absorción de Iberpistas comunicada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) a mediados de marzo.

En el fondo, se perfila una batalla entre Áurea, controlada por Dragados pero cuyo accionista de referencia es el Santander Central Hispano, que ya ha anunciado que hará una contraoferta al considerar estratégico su proyecto, y Acesa, bajo la órbita de la Caixa, por hacerse con Iberpistas, explotadora de la autopista entre Villalba y Adanero y dueña del 50 por 100 de la autopista entre Zaragoza y Bilbao, donde tiene casi un 22 por 100 de los títulos la familia catalana Godia.

Posteriormente, Dragados ha mejorado un 18 por 100 la oferta y dice tener asegurado el 52 por 100 de los títulos de Iberpistas en un pacto con socios fundadores de la concesionaria, que controlará en un 25 por 100. Al momento de escribir esta nota, Áurea aún no había ratificado esta contra OPA, a 13 euros por acción, quizás porque la prioridad para el grupo Dragados era en esos momentos la OPA en curso sobre la constructora Holandsche Beton Groep (HBG), por la que ha ofrecido una prima del 57 por 100 a sus accionistas, precio que el mercado bursátil español ha considerado alto y digerido mal. Pero su presidente, Santiago Foncillas, cree que la compra de la holandesa, ya aprobada por la U.E., situará a Dragados como el primer grupo constructor español y el tercero de Europa.

El negocio de la seguridad

Prosegur ha firmado un compromiso de compraventa para la adquisición de la empresa de vigilancia portuguesa Nadifil, por un importe de 3,24 millones de euros y, al mismo tiempo, ha acordado la venta de su filial en Suiza al grupo sueco Securitas por 2,7 millones de euros.

En España el negocio de la seguridad está en auge, debido al reconocido incremento (superior al 12 por 100) de los índices de delincuencia, y para este año se prevé un crecimiento del 20 por 100 hasta llegar a los 1.800 millones de euros (300.000 millones de pesetas). Este aumento se debe, en parte, a que han tenido que elevar las tarifas, para encajar una subida salarial media del 16 por 100, concedida en el convenio colectivo de vigilantes de seguridad (ésta es la denominación oficial) firmado a principios de este año.

Este convenio va a afectar a un colectivo de 70.000 trabajadores, pese a lo cual hay una falta de personal habilitado para la prestación de ser-

vicios de vigilancia y seguridad, cifrada en 10.000 personas, por lo que APROSER, la primera Asociación de Compañías Privadas de Seguridad, está pidiendo al Gobierno la necesaria modificación de la Ley de Seguridad de 1992, que permita contar con personas de otras nacionalidades distintas de las de la Unión Europea, como ha hecho el Ministerio de Defensa para reclutar soldados profesionales para nuestras Fuerzas Armadas.

En España hay más de 2.000 empresas con licencia, de las cuales se encuentran actualmente operativas unas 600. La española Prosegur, la única que cotiza en Bolsa, y la sueca Securitas se reparten la mitad del pastel, mientras que sus tres principales competidoras Eulen Seguridad (antes Prosesa), Segur Ibérica y Vinsa (de la Corporación ONCE), controlan un 18 por 100. El resto se lo llevan las otras, si bien muchas son fabricantes de productos y otras no operan en las tres principales líneas de actividad: vigilancia y seguridad física (incluidos escoltas), transporte de fondos y sistemas de seguridad que comprenden las centrales receptoras de alarmas (CRA).

Unificación constructiva

Pasada la euforia de la nueva economía basada en los ordenadores y las telecomunicaciones, se ha vuelto a la economía tradicional, a los fundamentos, pero utilizando los avances tecnológicos.

Hace un año y medio era el *boom* de las empresas "punto.com", que servían lo mismo para un roto que para un descosido y que generaron una burbuja bursátil. Poco a poco han vuelto las aguas a su cauce y las alegres valoraciones de activos intangibles más adecuadas al nuevo momento que se estaba viviendo (v.gr.: visitas a un portal) han dejado paso a los criterios más rigurosos (ventas, rentabilidad, ...).

Un buen ejemplo de ello lo tenemos en la fusión de los dos principales portales dedicados al sector de la Construcción, Edifica, que habían promovido Dragados, OHL y el SCH, y Build-2build, fundado por el resto de las principales constructoras españolas (FCC, ACS, Acciona, Ferrovial y Sacyr).

Ahora se han integrado los dos portales en uno nuevo denominado Obralia, que presidirá Enrique Aldama, hasta ahora cabeza de la se-

gunda, y del que, por discrepancias se ha marchado OHL, el grupo presidido por Juan Miguel Villar Mir, que ha vendido su participación a Dragados alegando que “no estamos muy convencidos con este proyecto basado en un portal endógeno al servicio de las grandes constructoras, en relación con los proveedores”.

Veremos ahora cómo funciona de verdad el comercio electrónico en una industria fragmentada como es la Construcción, donde hay un gran número de participantes (fabricantes, distribuidores, constructoras y subcontratistas, estudios, etc.) y una compleja cadena de distribución. En teoría, los beneficios para compradores y proveedores de un portal parecen estar claros: reducción de costes de procesamiento y de precios de compra, coordinación e intercambio de información, etc., pero todo ello —que las grandes lo tienen resuelto con *intranets* propias y/o EDIs (acrónimo de *Electronic Data Interchange*)— estará en función de la verdadera aportación de los socios, y, sobre todo, de un escrupuloso respeto a la neutralidad y credibilidad de la gestión.

Al futuro con Galileo

Uno de los éxitos de la conferencia Cumbre de la Unión Europea en Barcelona del 15 de marzo fue el desbloqueo del programa europeo Galileo de navegación por satélite para competir, o, mejor, para no depender del sistema GPS norteamericano, que, alguna vez, ha sido manipulado deliberadamente con motivo de ciertos conflictos bélicos en los que Estados Unidos ha intervenido.

Pocos días después, los ministros de Fomento, Francisco Álvarez-Cascos, y de Ciencia y Tecnología, Anna Birulés, firmaban la entrada del grupo español Galileo Sistemas y Servicios (GSS) en el consorcio europeo Galileo Industries, con un 14 por 100. El acuerdo fija el coste de la operación en unos 700.000 euros (116,5 millones de pesetas) por la adquisición del 3,5 por 100 de cada uno de los cuatro socios iniciales —Alcatel Space, Alemaniapazio, Astrium GmbH y Astrium U.K.—, que pasarán a tener una participación unitaria del 21,5 por 100 en lugar del 25 por 100 que mantenían.

El grupo GSS está formado por Aena, Alcatel Espacio, EADS-Casa, GMV, Hispasat, Indra Espacio y Sener, y estas industrias esperan acceder a un 11 por 100 de los contratos que se

generen en las dos primeras fases de Galileo, que se estima que alcanzarán los 3.200 millones de euros (más de medio billón de pesetas). En la fase operativa se generarán unos contratos anuales de unos 9.000 millones de euros –81,5 billones de pesetas).

Pero EE.UU. no se duerme e invertirá 4.000 millones de dólares para que la versión modernizada de su sistema GPS esté dispuesta antes de 2007, un año antes de la entrada en funcionamiento de Galileo, y así intentar quitarle el mercado.

Tela marinera

En el balance del comercio exterior español en 2001 el sector textil ha presentado un saldo positivo, con un incremento del orden del 14 por 100, tanto en las compras como en las ventas.

En dicho ejercicio, las exportaciones totales han superado los 6.000 millones de euros, aproximadamente un billón de pesetas, que representa cerca del 40 por 100 de la producción. La exportación española está dirigida en sus 2/3 partes a la Unión Europea, aunque también son de destacar las ventas a Norteamérica —que bajaron en 2001—, países del Magreb, Próximo Oriente y América Latina.

Pero no ha sido la moda, tan jaleada en sus disputadas pasarelas (Cibeles *versus* Gaudí), la que ha aportado más ingresos a nuestro país, sino los otros subsectores en los que, convencionalmente, se puede dividir el negocio, es decir, hilados y tejidos y punto y confección.

Sin embargo, el sector está pasando apuros debido fundamentalmente a dos factores: el descenso de la demanda externa como consecuencia de la ralentización económica mundial y el incremento en la Unión Europea de la importación de tejidos y confección de toda Asia, ya no sólo de los tradicionales Hong Kong y Taiwan sino también de la India y Pakistán, por no mencionar a la China continental que se ha incorporado a la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que le facilitará su penetración internacional.

Ante esta problemática, la patronal del sector, que es el Consejo Intertextil Español, está tomando todas las medidas posibles y recabando la ayuda de la Administración Comercial.

Uno de estos instrumentos son los planes sectoriales de promoción que organiza el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) con la asociación correspondiente, en este caso sobre hilados y tejidos, para ayudar con un conjunto de actividades coordinadas –ferias con pabellón oficial y agrupadas, misiones comerciales directas o inversas y de estudio, planes-país, etcétera.

Sin embargo, y aunque estos productos y la moda se van abriendo paso en el extranjero, mas allá de nuestras fronteras se echa de menos el sello "made in Spain". En confección, Inditex, Mango y Cortefiel, entre otras, conforman la armada española en este campo, así como Tavex y Dogi en tejidos, pero hacen falta más iniciativas y, sobre todo, un proceso de fusiones y alianzas de otras empresas que permitan establecer estrategias organizativas comunes, la única manera de profesionalizar este sector atomizado y ganar en competitividad.

Microempresas y autónomos

Para un cronista empresarial siempre es un problema intentar reflejar, aunque sea pálidamente, el mundo de los negocios, cuando en España sólo hay 14.000 empresas con más de 50 asalariados y, en cambio, existen 2,7 millones entre microempresas (con menos de 10 trabajadores) y autónomos.

A este colectivo, numéricamente tan importante, se le está colmando la paciencia y quiere tener un puesto dentro de los foros de debate y representación.

Y así los trabajadores autónomos se aprestan al desembarco en las Cámaras de Comercio e Industria, empezando por las andaluzas y extremeñas, y se disponen a plantar cara a las asociaciones patronales que controlan el grueso de las Cámaras de estas regiones, y de las de otras, presentando candidaturas alternativas en las instituciones de Sevilla, Málaga, Cádiz, Córdoba y Badajoz una vez convocadas las elecciones para finales de mayo. Este sector productivo, aliado con cooperativas y sociedades laborales, cree casi seguro que ganará estas estratégicas plazas que agrupan el 70 por 100 de sus respectivos electores.

Celebradas pronto las elecciones a la Cá-

mara de Comercio e Industria de Madrid, con el triunfo del presidente de la CEIM, Fernando Fernández-Tapias, la Federación Nacional de Autónomos (ATA) que coordina Lorenzo Amor, está planeando presentarse a las elecciones de la Cámara de Barcelona, cuyo pretendiente mejor situado es el convergente Joaquín Molins.

Los resultados de estos primeros escarceos, que tienen que terminar a finales del primer semestre, pueden dar testimonio de lo que es algo elemental y es que las Cámaras, entidades públicas que siguen financiándose con cotizaciones obligatorias, debieran estar al servicio de la mayoría y no sólo de las grandes empresas como, en parte, ha venido ocurriendo hasta ahora.

Fontaneda no era de Aguilar

En el mundo de la globalización, donde todas las economías están interrelacionadas, son difícilmente sostenibles los planteamientos sentimentales que afloran en Aguilar de Campoo (Palencia). La valiosa marca Fontaneda de las tradicionales galletas María ya no era de Aguilar, desde que hace un lustro la familia propietaria la enajenara, por sus pérdidas, a la británica United Biscuits, pasando a formar parte de este grupo multinacional que se rige por los criterios de mercado. Y el hecho es que cada vez se venden menos galletas de este tipo, por los cambios en los hábitos de consumo alimentario precisamente de los españoles.

Cuando UB Iberia, líder de nuestro mercado galletero, compró la empresa hace cinco años, invirtió 700 millones en capital y 1.000 millones en maquinaria, pese a lo cual no ha logrado rentabilizar estas instalaciones, por lo que se ve abocada a cerrarlas, para no poner en peligro las otras dos plantas de galletas que tiene en España, en Orozko (Vizcaya) y Viana (Navarra).

Pero sus directivos, de nacionalidad española, no son ajenos al problema social que se crea y han ofrecido los terrenos (25.000 metros cuadrados) y las instalaciones para que el Ayuntamiento, la Junta de Castilla y León y los sindicatos alberguen iniciativas, al tiempo que reitera su voluntad de fomentar la creación de empleos alternativos para las personas que no deseen trasladarse a otras plantas productivas del grupo.

Punto de Vista

SUPERANDO LA RECESIÓN

Ángel Laborda(*)

Los negros augurios que mostraban las previsiones económicas internacionales tras los sucesos del 11-S no se están cumpliendo, poniendo de manifiesto una vez más la escasa validez predictiva de los modelos en situaciones de cambio cíclico, especialmente si van acompañados de factores extraordinarios. Ello ha desatado una ola de euforia en muchos analistas económicos, que les ha llevado a cambiar bruscamente sus previsiones, al menos las relativas a los EE.UU., dando por terminada la etapa de recesión y augurando la vuelta a las tasas de crecimiento observadas en la segunda mitad de los años noventa. Sin embargo, el panorama no aparece despejado y los mercados financieros, si bien se recuperaron rápidamente de las caídas sufridas tras el 11-S, no parecen asumir en los meses más recientes una clara y pronta recuperación económica. En Europa los acontecimientos se están desarrollando de forma más estable y predecible. La recuperación de la economía norteamericana se ve como un factor importante y positivo, pero cada vez se asume con más convicción que las fuerzas que deben conducirla a tasas de crecimiento en línea con el potencial son de origen interno, lo que es especialmente extensible a la economía española. En las siguientes líneas se repasa brevemente la evolución reciente de las economías internacional y nacional y se comentan las previsiones a corto plazo para esta última.

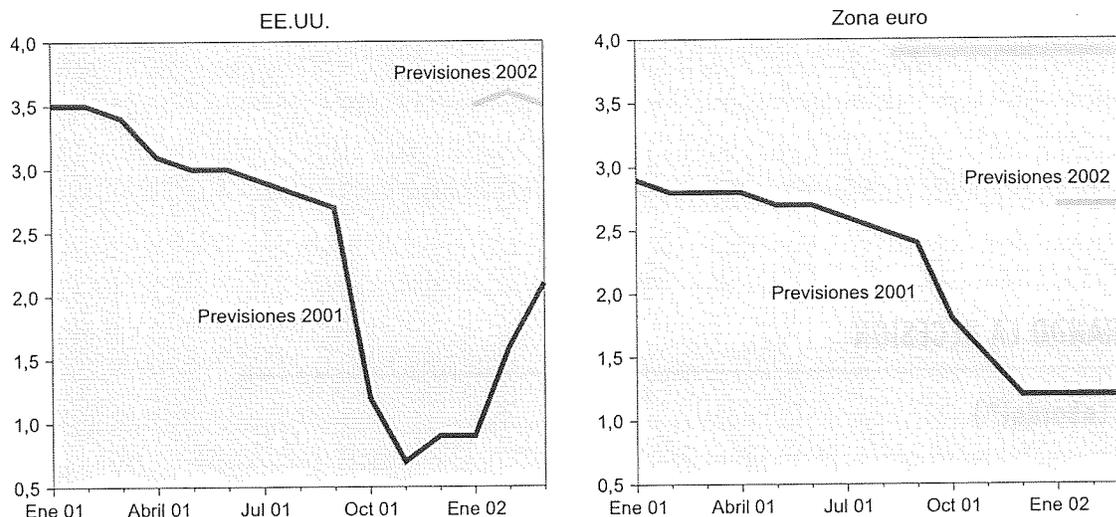
Contexto internacional

La información de los indicadores de coyun-

tura proveniente de los Estados Unidos en los últimos meses ha sorprendido positivamente incluso a los más optimistas. El PIB del cuarto trimestre del pasado año, en vez de disminuir por segundo trimestre consecutivo, como apuntaban todas las previsiones, aumentó un 1,7 por 100 en tasa trimestral anualizada, aunque con una composición por agregados muy diferenciada. El consumo privado aumentó un 6,1 por 100 y el gasto público en consumo e inversión, un 10,2 por 100, mientras que la inversión en capital fijo disminuía un 11,4 por 100 y las existencias –variable que, como es usual en los ciclos de la economía norteamericana, está jugando un papel importante en la determinación del actual– detrajeron 2,2 puntos porcentuales (pp) al crecimiento del PIB. Las exportaciones netas también contribuyeron negativamente con –0,1 pp, repitiéndose las fuertes tasas negativas de las exportaciones e importaciones. Dejando aparte el gasto público, en buena medida explicado por los gastos extraordinarios en seguridad tras el 11-S, lo más sorprendente es el comportamiento del consumo privado, que en buena medida se explica por factores extraordinarios, fundamentalmente las ofertas realizadas por las empresas para adquisición de bienes de consumo duradero con financiación a interés cero.

Los últimos datos apuntan a que la recuperación norteamericana ha proseguido con fuerza en el primer trimestre de este año. El consumo se ha moderado, pero mantiene tasas del orden del 3 por 100 anual, y las existencias podrían in-

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL PARA 2002-2003 (Valores de consenso)



Fuente: Consensus Forecasts.

vertir su aportación de negativa a positiva. No obstante, las condiciones financieras de los agentes económicos son frágiles y hacen surgir muchas dudas sobre la consolidación de la recuperación a corto plazo. La idea de una recaída, que daría lugar a un perfil en W, típico de la mayoría de situaciones cíclicas anteriores similares, o de un crecimiento lento durante unos cuantos trimestres, adquiere cada vez más fuerza entre los analistas. Las familias han aumentado su consumo en base a los ingresos extraordinarios que les supuso la devolución de impuestos durante el tercer trimestre del pasado año y a una caída de la tasa de ahorro al 0,4 por 100 de la renta disponible, pero es difícil que puedan mantener este ritmo de consumo teniendo en cuenta su elevado endeudamiento, que alcanza los altos niveles de finales de los noventa y que ha seguido aumentando recientemente. Tampoco va a ayudar el efecto riqueza, dadas las correcciones en las cotizaciones bursátiles y la tendencia poco clara de las mismas. De hecho, los indicadores de confianza de los consumidores, que se habían recuperado rápidamente tras el 11-S, han vuelto a caer en los meses más recientes. Más comprometida es aún la situación de las empresas. Se enfrentan a una sobreinversión y exceso de capacidad instalada, a nivel de endeudamiento en máximos históricos (que podría ser mayor incluso que las cifras publicadas si se contabilizasen como tal

las emisiones de bonos convertibles en acciones) y elevadas cargas financieras (la ratio del servicio de la deuda respecto al *cash flow* pasó del 30 por 100 a comienzos de 2000 al 110 por 100 en el tercer trimestre de 2001), todo lo cual ha llevado a un deterioro profundo de los beneficios. En este contexto difícilmente puede asumirse una recuperación de la inversión a corto plazo. La respuesta de las empresas ha sido un ajuste del empleo, habiéndose reducido éste un 0,8 por 100 (1,6 por 100 a tasa anualizada) entre el tercer trimestre de 2001 y el primero de 2002, lo que se ha traducido en un fuerte avance de la productividad. Es posible que el ajuste del empleo no esté terminado, lo que constituye otro factor de incertidumbre sobre la evolución del consumo familiar en los próximos trimestres.

En todo caso, la recuperación del PIB en el cuarto trimestre del pasado año y el primero del actual, en el que las previsiones apuntan a una tasa anualizada entre el 3 y el 6 por 100, aseguran un crecimiento medio de la economía americana para el conjunto del año en curso superior al 1,2 por 100 del año anterior. Como se ve en el gráfico 1, el consenso de previsiones para 2002 ha sufrido cambios bruscos en los seis últimos meses, disminuyendo del 2,7 por 100 en septiembre al 0,7 por 100 en noviembre y aumentando de nuevo al 2,1 por 100 en

marzo. Para 2003 se baraja una tasa del orden del 3,5 por 100.

También las previsiones de crecimiento del PIB en 2002 para Europa se deterioraron tras el 11-S, pero en menor medida, del 2,4 por 100 al 1,2 por 100 entre septiembre y diciembre. No obstante, al contrario que en los EE.UU., no se han producido cambios desde entonces, lo que refleja el consenso de los analistas de que el ciclo europeo va más retrasado que el americano y que la capacidad de reacción de las economías europeas es mucho menor, dada su tradicional rigidez.

En efecto, el PIB de la UE disminuyó en el cuarto trimestre del pasado año un 0,5 por 100 en tasa trimestral anualizada, produciéndose la mayor caída en la principal economía de la zona, Alemania. Este retroceso fue debido fundamentalmente a la debilidad de la demanda interna y no tanto al impacto de la recesión del comercio internacional sobre el saldo exterior, dado que la caída de las exportaciones fue menor que la de las importaciones. El escaso crecimiento del consumo privado no pudo compensar la caída de la inversión en capital fijo y en existencias. Desde el punto de vista de la oferta, la recesión se cebó en el sector industrial manufacturero, aunque también los servicios se ralentizaron. Como nota positiva, hay que destacar que, al contrario que en otros episodios de recesión, el empleo no se ha deteriorado excesivamente y la tasa de paro se ha mantenido estable en los últimos meses hasta marzo.

Aunque no se dispone de información estadística tan abundante y actualizada como en los EE.UU., los últimos datos de las economías europeas parecen indicar que el punto mínimo en cuanto a crecimiento se registró en el último trimestre del pasado año. En los primeros meses de este año se observa una cierta recuperación de la producción y de los indicadores de confianza del sector industrial. En menor medida se recupera, sin embargo, la confianza de los consumidores y de los comerciantes al por menor, lo que hace prever un lento avance del consumo, al contrario de lo que sucede en los EE.UU. Por ello, no se espera la vuelta a tasas de crecimiento trimestral en línea con el potencial a largo plazo (2,5 por 100) hasta la segunda mitad del año. Para el conjunto del mismo, el consenso de previsiones apunta a un 1,2 por 100, recuperándose esta tasa hasta el 2,7 por 100 durante el próximo año. Un factor que po-

dría dañar la fortaleza de la recuperación es la nueva escalada del precio del petróleo, que, de mantenerse a los precios actuales, impediría la reducción de la inflación y dañaría las rentas de los consumidores y de las empresas.

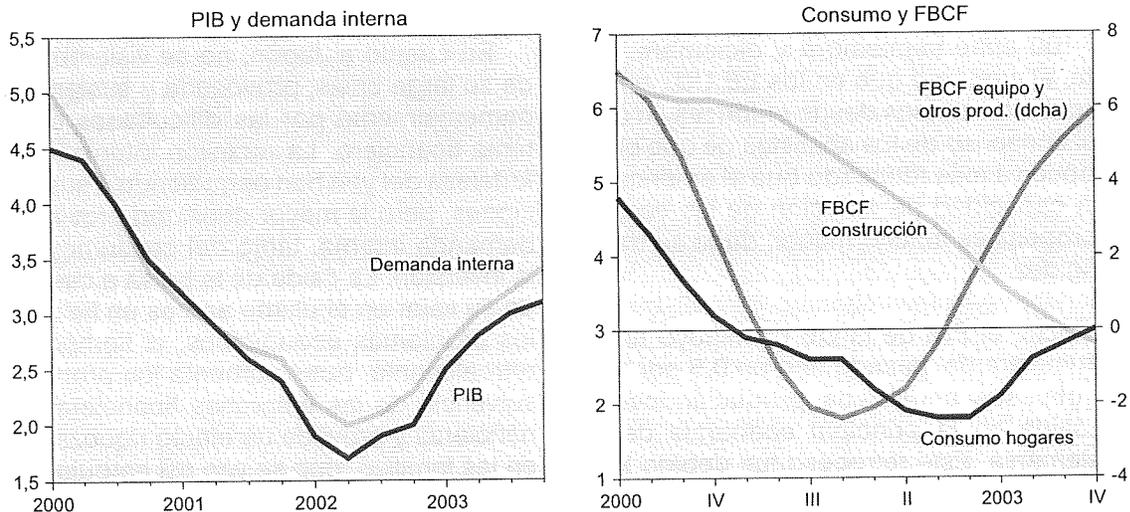
En cuanto a Japón, no se vislumbra el final de su larga crisis, provocada y sustentada fundamentalmente por las dificultades en su sistema financiero. La recesión internacional y la fortaleza del yen han perjudicado a sus exportaciones, pero la mayor debilidad proviene de su demanda interna, tanto del consumo como de la inversión. La caída de la bolsa a casi la mitad de su valor en el último año es un fiel reflejo de los problemas económicos, al tiempo que los retroalimenta, pues aumenta los problemas de solvencia de las empresas financieras y no financieras y provoca un efecto riqueza negativo en las familias, que se ven así empujadas a aumentar su ahorro y reducir su consumo. Para este año, las mejores previsiones apuntan a una caída del PIB del orden del 1 por 100.

Por último, por lo que respecta al contexto internacional, otro foco de especial importancia para la economía española es la crisis argentina. Como aspecto positivo, hay que señalar que, al contrario que en otros episodios de este tipo, no se está produciendo un contagio generalizado al resto de economías de la zona. Pero, la solución a la misma está siendo complicada y dolorosa debido, entre otros muchos otros factores, a que su ámbito y naturaleza desborda lo económico y es esencialmente político, observándose una falta de consenso entre los dirigentes y los distintos grupos sociales sobre las vías de solución, lo que provoca la cautela y la indisposición de la comunidad internacional a prestar ayuda. El impacto sobre las grandes empresas españolas allí instaladas está siendo importante, minorando sus resultados y provocando caídas en sus cotizaciones bursátiles, todo lo cual acabará afectando negativamente a la capacidad de consumo y de inversión de los agentes económicos españoles.

Tendencias recientes de la economía española

La economía española también acusó en el último trimestre del pasado año el debilitamiento general de las economías europeas, al crecer sólo un 0,7 por 100 en tasa trimestral anualizada, si bien estas tasas, en su primera estimación suelen ser muy provisionales, pu-

GRÁFICO 2
PIB Y AGREGADOS: EVOLUCIÓN RECIENTE Y PREVISIONES PARA 2002-2003. Perfil trimestral
Variación interanual en porcentaje, a partir de las series de ciclo-tendencia



Fuente: INE hasta IV T. 2001; previsiones FUNCAS para 2002-2003.

diendo cambiar notablemente en las siguientes. La tasa interanual, más estable, se situó en el 2,3 por 100, algunas décimas por encima de nuestras previsiones, si bien las mismas partían de una cifra inicial en el tercer trimestre que ha sido revisada notablemente al alza en la última estimación. En todo caso, esta cifra supone una fuerte desaceleración respecto al trimestre anterior. El crecimiento medio anual alcanzó el 2,8 por 100, bastante por debajo del 4,1 por 100 del año 2000 y también de las previsiones realizadas en el otoño de ese año, que se situaban en torno al 3,5 por 100.

Como se ve en el gráfico 2, la desaceleración del crecimiento del PIB se inició ya en el año 2000, de la mano de la demanda interna. El consumo acabó acusando la pérdida de poder adquisitivo que supuso la subida de los precios de la energía desde mediados de 1999, al tiempo que se agotaban algunas de las fuerzas que lo impulsaron en años anteriores, fundamentalmente la reducción de los tipos de interés reales y del impuesto sobre la renta personal. No obstante, en los meses finales de 2001 volvió a repuntar con fuerza, especialmente por lo que respecta a los bienes de consumo duradero y suntuario, fenómeno que puede relacionarse con el efecto euro. El otro componente principal del gasto de las familias, la inversión en vivienda, mantuvo tasas elevadas, aunque en ligera desa-

celeración, y también se vio estimulado en la segunda mitad del año por dicho efecto, posiblemente en mayor cuantía que el consumo. Aunque en desaceleración, el ritmo de crecimiento del gasto en consumo volvió a superar al de la renta disponible de las familias, produciéndose una nueva caída de la tasa de ahorro hasta mínimos históricos. Por otro lado, este ahorro apenas fue suficiente para financiar la compra de viviendas y otras inversiones, con lo que el tradicional excedente que las familias destinan a financiar a otros sectores adquiriendo activos financieros se redujo prácticamente a cero.

Las empresas, por su parte, acusaron mucho más que las familias el deterioro del contexto internacional y de las expectativas. Según los datos de la Central de Balances Trimestral del Banco de España, la desaceleración del crecimiento del valor añadido fue acompañada de un repunte de los costes laborales por trabajador y de un fuerte crecimiento de la carga financiera, como consecuencia del aumento del endeudamiento en los últimos años, lo que se tradujo en una moderación de los resultados ordinarios. Aunque las ratios de rentabilidad permanecieron en niveles elevados y por encima del coste de la financiación recibida, todo ello, unido a la desaceleración de la demanda, al empeoramiento de las expectativas y a la dis-

minución de la utilización de la capacidad productiva instalada, se tradujo en la reducción de las inversiones, especialmente en equipo. No obstante, los resultados de las empresas fueron muy desiguales según sectores, siendo las de los sectores exportadores las más afectadas por la recesión internacional.

Los indicadores de producción y demanda de los primeros meses del año en curso insisten en general en la tendencia de desaceleración. Entre los agregados de la demanda, el que más se ha debilitado es el consumo, como era de esperar, al desaparecer el efecto euro. Las ventas de automóviles de turismo han caído cerca de un 8 por 100 en el primer trimestre, frente a un crecimiento del 5,4 por 100 en el trimestre anterior, lo que por sí solo supone una desaceleración del consumo total de unos 0,7 pp. En esta misma línea, el indicador de confianza de los consumidores ha seguido empeorando, especialmente en su componente de conveniencia de compras importantes, y el nivel de la cartera de pedidos interiores de bienes de consumo ha descendido fuertemente. Sin embargo, aparentemente en sentido contrario, la producción industrial de bienes de consumo se ha recuperado notablemente, lo que sólo sería coherente con la moderación de la demanda interna final si han aumentado las existencias o se han recuperado las exportaciones, cosa esta última poco probable. Entre los indicadores de inversión en equipo, el nivel de la cartera de pedidos interiores continúa su tendencia a la baja y las ventas de vehículos de carga han vuelto a registrar tasas negativas importantes en enero y febrero tras el repunte del cuarto trimestre, probablemente asociado también al efecto euro. La producción industrial de bienes de equipo ha mantenido en estos mismos meses tasas negativas del orden del 10 por 100, similares a la del cuarto trimestre del pasado año. Sólo los indicadores de construcción muestran un repunte, recogiendo el impulso en la iniciación de viviendas en la segunda mitad del pasado año, el aumento de la licitación de obras públicas y la buena climatología del pasado invierno.

Desde la óptica de la producción, el índice de producción industrial ha registrado un crecimiento medio nulo en los dos primeros meses del año, mejor que la caída del 3,2 por 100 del cuarto trimestre de 2001, lo que no ha impedido que sigan empeorando los indicadores de empleo y paro en el sector. También ha seguido empeorando el indicador de confianza indus-

trial, sobre todo sus componentes de cartera de pedidos y nivel de existencias han cambiado de signo. Los indicadores de servicios continúan desacelerándose en su conjunto, manteniendo los de los sectores de viajes y turismo las tasas negativas en que cayeron tras el 11-S.

En resumen, procesando en conjunto toda la información disponible, se concluye que el ritmo de crecimiento de la economía española ha seguido desacelerándose durante el primer trimestre, situándose la tasa interanual del PIB en torno o ligeramente por debajo del 2 por 100. Esta desaceleración habría provenido fundamentalmente de la moderación de la demanda interna y del mantenimiento de la aportación negativa del saldo exterior en niveles similares a los del cuarto trimestre del pasado año.

La creación de empleo también se desaceleró a lo largo del pasado año, pero en menos proporción que el PIB, lo que redujo aún más, hasta el 0,3 por 100, el ya bajo crecimiento de la productividad aparente registrado en los años anteriores. El mayor crecimiento del empleo se produjo en los sectores de la construcción y del comercio, los más abrigados a la competencia internacional y los que ocupan a personas de más baja cualificación. Teniendo en cuenta que estas personas suelen tener una alta propensión al consumo, se explica que éste se haya mantenido fuerte, al margen del efecto euro señalado. La desaceleración del ritmo de creación de empleo se tradujo en una ralentización en el descenso de la tasa de paro hasta estabilizarse en el cuarto trimestre en el nivel del tercero, un 12,8 por 100 en términos desestacionalizados.

Los datos disponibles sobre el mercado laboral en los primeros meses del año en curso muestran las mismas tendencias descritas para 2001, lo que es coherente con la evolución de los indicadores de demanda y actividad comentados. La afiliación a la Seguridad Social ha aumentado en el primer trimestre un 3 por 100 en tasa interanual, tres décimas menos que en el trimestre anterior, y el paro registrado en las oficinas públicas de empleo, un 3,5 por 100, frente al 1 por 100 en el trimestre anterior.

Perspectivas a corto plazo

A partir del contexto internacional y de la evolución reciente de la economía española, las previsiones mantienen la tendencia de desaceleración del crecimiento interanual del PIB hasta

CUADRO 1
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA, 2002-2003
Tasas de variación anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Cont. Nacional		Previsiones FUNCAS		Variación respecto a prev. anteriores(1)
	2000	2001	2002	2003	2002
I. PIB Y AGREGADOS, precios constantes					
Gasto en consumo final nacional.....	4,0	2,8	2,2	2,7	0,2
– Hogares e ISFLSH	4,0	2,7	1,9	2,6	0,2
– Administraciones públicas.....	4,0	3,1	3,0	3,0	0,0
Formación bruta de capital fijo.....	5,7	2,5	2,1	3,8	0,6
– Equipo	4,8	-2,2	-1,7	4,2	–
– Construcción.....	6,2	5,7	4,5	3,2	0,4
– Otros productos	5,7	0,8	1,1	5,0	–
Variac. existencias (contrib. al crec. del PIB).....	-0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
Demanda nacional.....	4,2	2,8	2,2	3,1	0,3
Exportación bienes y servicios.....	9,6	3,4	2,3	5,8	0,3
Importación bienes y servicios.....	9,8	3,7	3,1	6,2	0,4
Saldo exterior (contrib. al crec. del PIB).....	-0,2	-0,1	-0,3	-0,3	0,0
PIB, pm.....	4,1	2,8	1,9	2,9	0,2
PIB precios corrientes: – millardos de euros	608,8	650,2	683,1	723,4	–
– porcentaje variación	7,7	6,8	5,1	5,9	0,1
II. INFLACIÓN, EMPLEO Y PARO					
Deflactor del PIB.....	3,4	3,9	3,1	2,9	-0,1
IPC (media anual).....	3,4	3,6	3,1	3,0	0,5
Empleo total (Cont. Nac., p.t.e.t.c.).....	3,1	2,4	1,3	2,0	0,6
Productividad por p.t.e.t.c.....	1,0	0,3	0,6	0,9	-0,4
Remuneración por asalariado (p.t.e.t.c.).....	3,4	4,3	3,5	3,4	0,1
Coste laboral por unidad producida (CLU).....	2,4	4,0	2,9	2,5	0,5
Tasa de paro (EPA)	14,1	13,0	12,8	11,8	-0,4
III. EQUILIBRIOS FINANCIEROS (PORCENTAJE DEL PIB)					
Tasa de ahorro nacional.....	22,3	22,5	22,5	22,6	-0,2
– del cual, ahorro privado.....	18,8	18,6	18,7	19,0	-0,6
Tasa de inversión nacional.....	25,6	25,5	25,3	25,3	0,3
– de la cual, inversión privada.....	22,4	22,2	21,9	21,9	0,2
Saldo cta. cte. frente al resto del mundo.....	-3,4	-3,0	-2,8	-2,7	-0,5
Cap (+) o nec (-) de financiación de la nación.....	-2,5	-1,9	-1,8	-1,7	-0,4
– Sector privado.....	-2,1	-1,8	-1,5	-1,2	-0,4
– Sector público (déficit AAPP).....	-0,3	0,0	-0,3	-0,5	0,0

(1) Variación en puntos porcentuales entre las previsiones actuales y las publicadas en Cuadernos n.º 166, enero-febrero 2002.
Fuentes: Hasta 2001, INE, IGAE y BE. Para 2002 y 2003, previsiones FUNCAS.

el segundo trimestre, tras del cual se iniciaría una ligera recuperación, tal como se muestra en el gráfico 2. La media anual para el año en curso se sitúa en torno al 2 por 100. Una recuperación más rápida y más fuerte sólo cabría contemplarla si se produjera una evolución también de esta naturaleza de la economía y del comercio internacionales, lo que no nos parece muy probable en función del análisis y de las incertidumbres señaladas anteriormente para las tres grandes áreas mundiales. Habrá que esperar, por tanto, a 2003 para observar tasas cercanas al crecimiento tendencial a largo plazo.

La composición del crecimiento del PIB por agregados de la demanda se recoge en el cua-

dro 1. Por lo que respecta a la demanda interna, ninguno de sus agregados está en condiciones de provocar un cambio de tendencia en el conjunto de la economía en los próximos meses. Como hemos comentado, las familias adelantaron parte de su gasto en consumo y compra de viviendas a los meses finales del pasado año, lo que se traducirá en una moderación en la primera mitad del actual. La desaceleración que muestra el empleo en la actualidad puede prolongarse en los próximos trimestres, dado el retardo que suele mostrar esta variable respecto a la producción, provocando la moderación de las rentas familiares. Hay que tener en cuenta, por otro lado, que las perspectivas para dos de los sectores más intensivos en trabajo, el tu-

rismo y la construcción, son mediocres en el primer caso y de desaceleración en el segundo. Además, la situación financiera de las familias hace pensar en una mayor propensión al ahorro, dado el deterioro y el bajo nivel alcanzado por éste y los compromisos y cargas financieras asumidos por la elevada inversión en compra de viviendas. El crecimiento medio anual previsto para el consumo se sitúa en el 1,9 por 100, frente al 2,7 por 100 en 2001. En 2003 se aceleraría al 2,6 por 100, estimulado por la nueva rebaja impositiva anunciada por el Gobierno.

Los mismos factores anteriores hacen pensar en una caída de la compra de viviendas, cuyo nivel ha superado ampliamente la tendencia a largo plazo. Por ello, se prevé también una desaceleración del gasto total en construcción durante este año y el próximo, aunque manteniendo tasas relativamente elevadas (4,5 y 3,2 por 100 para 2002 y 2003, respectivamente), dado el elevado crecimiento que se prevé para la obra civil pública.

Tampoco la inversión de las empresas parece que esté en condiciones de despegar con fuerza. A pesar de la sorprendente reacción de la economía norteamericana, las incertidumbres económicas y financieras a nivel internacional no se han despejado. Los beneficios continúan moderándose y el nivel de endeudamiento y de las cargas financieras empiezan a pesar, provocando la ralentización o posposición de nuevos proyectos de inversión. No obstante, el punto mínimo del ciclo inversor de las empresas posiblemente se ha situado en el cuarto trimestre del pasado año, esperándose que a lo largo de éste las tasas negativas vayan acercándose a cero. En 2003, como es usual en las fases de recuperación, este agregado pasaría a recobrar su dinamismo, con crecimientos cercanos al 5 por 100.

En conjunto, la tasa de crecimiento medio anual para la demanda interna se sitúa en el 2,2 por 100 en 2002 y en el 3,1 por 100 en 2003. La moderación prevista para 2002 mantendrá el crecimiento de las importaciones a un ritmo bajo, pero por encima del de las exportaciones, cuya recuperación no cabe prever hasta la segunda mitad del año, lo que supone una contribución negativa del saldo exterior al PIB, estimada en -0,3 pp. Esta misma contribución se prevé también para 2003, aunque con tasas más elevadas para las exportaciones e importaciones.

Dado el retraso con que suele evolucionar el

empleo respecto al PIB, su desaceleración debería ser mayor que la de este último, al contrario de lo observado en 2001, lo que permitiría una relativa recuperación de la productividad y una moderación de los costes laborales por unidad producida, elemento importante para la mejora de los resultados de las empresas y de su capacidad inversora. No se prevé, sin embargo, que la creación de empleo se desacelere por debajo del 1 por 100, lo que daría lugar a un repunte de la tasa de paro. Esta se estabilizará en 2002 a un nivel similar al de 2001 y continuará su tendencia descendente en 2003.

Probablemente el indicador macroeconómico que registró un mejor comportamiento en los meses finales de 2001 fue el IPC, cuya tasa anual cayó desde el 4,2 por 100 en junio al 2,7 por 100 en diciembre. No obstante, esta disminución se centró enteramente en los componentes más volátiles del índice, mientras la inflación subyacente mantuvo su trayectoria ascendente debido a la aceleración de los precios de la alimentación elaborada. El cambio de tendencia previsto para este último componente y la continuación de la desaceleración de los alimentos sin elaborar y de los productos energéticos hacían prever a finales del pasado año que la inflación se situara cerca del 2 por 100 a mediados del año actual. Sin embargo, y aunque se mantiene la previsión de descenso para los próximos meses, las perspectivas son ahora menos positivas y más inciertas, dada la resistencia que se observa en todos los componentes, el impacto de los aumentos impositivos introducidos al principio del año y, sobre todo, el nuevo repunte de los precios del petróleo. Los modelos apuntan a una desaceleración de la tasa anual desde el 3,1 por 100 en marzo hasta el 2,7 por 100 en junio, recobrando de nuevo una tendencia al alza hasta el final del año, que acabaría por encima del 3 por 100. Las dificultades para reducir la inflación por debajo del objetivo del BCE del 2 por 100 pueden hacerse extensivas también al resto de la zona del euro, lo que complica la política monetaria del banco y hace previsible subidas de los tipos de interés antes de lo que sería deseable en función de la situación cíclica de la economías europeas.

NOTA

(*) Director del Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS.

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD

Ramon Boixareu

“Nosotros, las elites...”. Cualquier Constitución redactada para la Unión Europea en el pasado medio siglo habría empezado, si hubiera sido honesta, con las citadas palabras. Así empezaba un editorial de *The Economist* de principios de marzo. Ahora, el documento que, eventualmente, resulte de la convención que quedó constituida hace unas semanas en Bruselas —y que algunos, poco modestos, comparan con el encuentro de Filadelfia de 1787 que redactó la Constitución norteamericana— debería reflejar el hecho de que las elites no son ya las que hablan por Europa. La convención proporciona una magnífica oportunidad de relanzar el proceso integrador europeo. El documento que prepare la convención podría, así, empezar con estas palabras: “Nosotros, el pueblo de la Unión Europea...”. Sería una tragedia, decía también *The Economist*, que los próximos 12 ó 18 meses se emplearan en la elaboración de un documento que sólo sirviera para aburrir a los electores.

He ahí el riesgo. Los 105 delegados de la convención —representantes de gobiernos europeos, de parlamentos y de otras instituciones— tiene dos tareas. Una es la de proponer un conjunto de disposiciones que le permitan a la Unión trabajar cuando tenga 25 ó 30 miembros en vez de los 15 actuales. La segunda es expresar el objetivo de la Unión, de tal forma que los ciudadanos a los que se debe servir entiendan su relevancia para sus vidas y, con suerte, sientan algún entusiasmo por sus actividades.

La Unión sufre un problema de falta de democracia básica, por lo que la mayoría de la gente no sabe para qué sirve y a dónde va.

Una Constitución, decía también *The Economist*, es la manera ideal de poner remedio a dicho problema. Esa Constitución debería contar con el apoyo de la gente de Europa, Este y Oeste, que deberá vivir bajo su ordenamiento.

Le Monde, también en un editorial, que aparece en las páginas siguientes, pedía que el documento que redacte la convención —se llame Constitución o no— contenga una síntesis que se imponga a los jefes de Estado y de gobierno. El texto debe ser simple: los europeos no comprenden el indigesto galimatías de los tratados existentes. Quieren saber lo que depende de Europa y lo que no depende en absoluto de ella. El texto, en fin, decía *Le Monde*, deberá ser ambicioso en el sentido de hacer posible que los pobladores de una Europa-espacio (vasta zona floreciente de libre comercio) no impidan que sigan adelante aquellos que, entre ellos, tienen también el proyecto de construir una Europa-potencia cuya personalidad política esté a la medida del peso económico de la Unión.

Esos debían ser los principios que inspiraban asimismo a Valéry Giscard d'Estaing, el presidente de la convención, cuando decía (citado por Peter Norman en un artículo de *Financial Times* de 1 de marzo): “Si el éxito nos acompaña, dentro de 25 ó 30 años el papel de Europa en el mundo habrá cambiado. Será respetada y escu-

chada, no sólo como una gran economía que ya es sino como una potencia política que hablará en términos de igualdad con las grandes potencias del planeta, existentes o futuras, y que dispondrá de los medios para afirmar sus valores, garantizar su seguridad y representar un papel activo en la misión de asegurar la paz internacional”.

Sea como fuere, el evento trascendental que ha sido el nacimiento y la puesta en marcha de la convención para la reforma de Europa no podía dejar de ser registrado en estas páginas. El objetivo es realmente ambicioso. En pocas palabras, la convención europea deberá encontrar la manera de distribuir el poder entre grandes y pequeños Estados, a la vez que debe mostrarse lo suficientemente cuidadosa para no amenazar el poder de alguno de los gobiernos nacionales más escépticos respecto de Europa.

Sólo cuatro meses atrás, la Organización Mundial de Comercio adoptó en Doha la histórica decisión de poner en marcha una nueva ronda de negociaciones comerciales.

Pero la medida de George W. Bush de imponer hasta el 30 por 100 de derechos arancelarios a las importaciones de acero en Estados Unidos amenaza con envenenar las relaciones comerciales internacionales, en la medida en que tal decisión ha sido recibida con críticas casi universales. Así se expresaba *Financial Times* (7 de marzo) y así se ha podido constatar repasando toda la gran prensa internacional.

Lo cierto es que la decisión del presidente norteamericano apenas puede sorprender. Ahora bien, como señalaba *The Economist* (9 de marzo), el hecho de que el presidente haya hecho lo que todo el mundo esperaba que hiciera no aligera el daño que va a producir ni reduce la estupidez de la medida.

Unos 8 mm. de dólares de importaciones procedentes de la Unión Europea, Japón, Corea de Sur y otros países se verán afectados, cifra que equivale aproximadamente al 10 por 100 del mercado mundial. Esto solo ya sería grave. Pero hay más: tal decisión afectará también negativamente a los propios norteamericanos, al obligarles a pagar más caro el acero que consuman. Excepto por lo que se refiere al corto plazo, la medida no servirá para ayudar a las personas a las que se pretende ayudar, como son los trabajadores de aquellas regiones nor-

teamericanas cuyas acerías no pueden competir con los suministradores extranjeros o con los propios productores de Estados Unidos que cuentan con mini-fábricas siderúrgicas.

Hay más aún: Europa espera ahora un incremento de las importaciones de acero, y puede adoptar el mismo argumento autodestructivo. El daño se extenderá globalmente, posiblemente afectando a otros tipos de comercio, y sus consecuencias últimas las pagarán sobre todo los países en vías de desarrollo.

¿Qué debería haber hecho Bush?, preguntaba *The Economist*. El principio debería ser “protégase al trabajador y no a la industria”. El gobierno debería mejorar sus programas de ayuda a los trabajadores que pierdan sus seguros y sus pensiones cuando las empresas se vean obligadas a cerrar. Esta política cuesta dinero, naturalmente, pero también lo cuestan —todavía más— las barreras a las importaciones.

“Bush hace política con el comercio exterior”. Éste era el título de un artículo que publicó *Herald Tribune* de 8 de marzo. “Económicamente indefendibles, las medidas adoptadas destruirán tal vez 10 puestos de trabajo en la industria consumidora de acero por cada empleo que salven en el sector siderúrgico. La decisión de Bush es estrictamente política, y se trata de obtener votos, ante las próximas elecciones legislativas, en los Estados con grandes acerías”.

“De Pekín a Londres han surgido amenazas de represalias si el presidente Bush no rectifica su decisión de imponer aranceles del 30 por 100 a una gran masa de las importaciones norteamericanas de acero”, decía *The Wall Street Journal Europe* de 7 de marzo, periódico caracterizado por su estricta fidelidad a las Administraciones republicanas y el cual, no satisfecho con esto, añadía un amplio comentario de George Melloan en su edición de 12 de marzo, que decía lo siguiente: “El vencedor en este conflicto es la industria siderúrgica integrada que emplea una décima parte del 1 por 100 de la masa laboral de Estados Unidos. Los perdedores son el otro 99´9 por 100 de los trabajadores norteamericanos que sufrirán, de una u otra forma, el impacto de unos mayores precios del acero”. A lo que Melloan, entre otras cosas, añadía: “Es peligroso que un hombre en la posición del presidente norteamericano sea contem-

plado por el mundo como una víctima de las presiones de estrechos intereses nacionalistas”.

¿Qué pueden hacer los países exportadores de acero ante la situación planteada por la medida de Bush? Para empezar, la UE, como algunos otros países, ha dado cuenta del hecho a la Organización Mundial del Comercio, la cual, si no se llega a un acuerdo entre las partes, puede someter el caso al tribunal arbitral de la Organización. Los exportadores pueden también pedir compensaciones a Washington por el daño sufrido y aplicar, si éstas son rechazadas, medidas de represalia para productos norteamericanos importados en Europa u otros países exportadores.

El tribunal arbitral ha precisado las condiciones que deben cumplirse para que una medida de salvaguarda pueda ser legitimada. A este respecto, se subraya que no sólo la producción nacional de un sector debe sufrir o amenazar de

sufrir un daño grave, sino que el Estado que haya adoptado la medida debe demostrar que este daño se debe al importante aumento de las importaciones del producto de que se trate. Ahora bien, en el momento presente no hay nada de todo esto que pudiera justificar la decisión de Estados Unidos. Es más, las importaciones de acero en este país han disminuido.

Es posible, pues, que llegue a iniciarse en el marco de la OMC un proceso contra la medida adoptada por Bush. Lo que no es posible calcular es el tiempo de su duración.

Un tercer tema de particular interés en las últimas semanas fue la cumbre de la UE celebrada en Barcelona los días 15 y 16 de marzo. Se entiende, sin embargo, que esta cuestión fue cubierta con la debida autoridad y competencia por los medios de información españoles, razón por la cual tendría escaso sentido acudir a otros medios que le han dedicado menor atención que los nacionales.

**LA INFORMACIÓN ECONÓMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

SUMARIO

Estados Unidos, tentado por el proteccionismo	184
El proyecto Galileo, una locura cara	185
La reforma constitucional de la UE	186
Los convencionistas	187
Estados Unidos: optimismo persistente, pero moderado	187
El euro se queda solo	188
No graven el acero	189
¿Qué hay del libre comercio?	189
El hipócrita Mr. Bush	190
Una valoración de la cumbre de Barcelona	190
La recuperación económica no es un accidente	191
Una cumbre poco interesante	192
Empleo: el ejemplo de Holanda	193

Estados Unidos, tentado por el proteccionismo

(Françoise Lazare, en *Le Monde* de 2 de abril)

Si la potencia comercial que es Norteamérica cerrara sus puertas, ¿quien lo sufriría más? ¿Estados Unidos? ¿Europa? Una alternativa de esa naturaleza es poco probable, pero la suma de un presidente poco interesado por la economía internacional, de una población progresivamente más nacionalista y de un clima económico incierto hace que la pregunta sea pertinente.

Globalmente, Estados Unidos es mucho menos dependiente del comercio mundial que Europa. El comercio exterior contribuye sólo en un 10 por 100 escaso en el producto nacional norteamericano, mientras que las exportaciones suponen aproximadamente la mitad de la producción anual de países como Bélgica, Irlanda, Holanda y Suecia; un tercio de la de Alemania; una cuarta parte de las de Francia y Gran Bretaña.

Pero un incremento del proteccionismo, bajo la forma de contingentes o de derechos arancelarios prohibitivos podría perjudicar grandemente a Estados Unidos. En primer lugar porque el déficit de su balanza corriente que incluye los intercambios de mercancías

no ha sido nunca tan elevado (450 mm. de dólares). Mientras el resto del mundo acepte financiárselo a través de los mercados financieros y de las inversiones directas en el país, Washington puede permitirse ignorar lo que esto representa. Hoy son numerosos los que pronostican un descenso pronunciado del dólar, juzgado sobrevalorado. El potencial de alza del euro, anunciado desde hace tiempo por las autoridades monetarias europeas, terminaría, en fin, por realizarse y, tal vez, por orientar el flujo de capitales en el otro sentido. La tasa de ahorro de las familias norteamericanas es negativo en la actualidad, y esto por primera vez desde los años treinta. Ahora bien, si los extranjeros también dejan de aportar más fondos, deberán hacerlo los propios norteamericanos. Disminuirá su consumo, fenómeno tan temido desde el 11 de septiembre hasta el punto de que podría comprometer la recuperación económica que hoy se percibe. Menos solicitadas, las empresas reducirían su oferta, contrayendo así la producción norteamericana.

Estados Unidos se halla también comprometido con su propia área comercial con Méjico y Canadá, y proyectan formar de aquí a 2005 un gran mercado de toda América. Si se prosiguiera la idea proteccionista, se produciría muy probablemente la violación de los acuerdos adoptados o previstos en este terreno. Los

derechos sobre el acero impuestos recientemente perjudican ya apreciablemente a Brasil, una de las principales partes en la eventual unificación comercial del continente. Fuera de América, varios países emergentes —entre otros Rusia y China— han protestado ya contra las medidas respecto al acero.

“Estados Unidos son en la actualidad el mercado más abierto del mundo”, ha recordado legítimamente un economista de Morgan Stanley. Según el mismo, el episodio del acero quedará aislado, y, por lo demás, un aumento del proteccionismo no reduciría en modo alguno los déficit comerciales, toda vez que una reducción de las importaciones provocaría también una contracción de las ventas al extranjero. Estados Unidos ha sido siempre proteccionista, igual que lo han sido otros países, como Francia. Normalmente, Norteamérica prefiere endurecer las normas sobre los productos importados, antes que aumentar los derechos arancelarios, con lo que se eluden las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Gran Bretaña, en cambio, promueve firmemente el libre comercio. Ahí está, como muestra de ello, el número de 2 de marzo de *The Economist*, que calificaba la decisión de la Casa Blanca sobre el acero de “idea lamentable” y de “desastre”.

Si confirmara su repliegue sobre sí misma, Norteamérica no se hundiría: sus recursos materiales y financieros son del todo suficientes para evitar una crisis “a la argentina”. Pero, a largo plazo, todas las partes saldrían perdiendo. El valor de los intercambios internacionales es ya de tal magnitud (más de 12.000 m.m. de dólares) que un participante tan importante como Estados Unidos no podría retirarse sin desestabilizar a los demás.

Norteamericanos, europeos, todos denuncian los riesgos de una reaparición del proteccionismo. A corto plazo, si se decidieran otras medidas proteccionistas, Washington podría salir ganando: con unos derechos de aduana más elevados, la producción interior norteamericana se vería dopada. Pero las empresas de Estados Unidos protestarían pronto, como sería el caso de los fabricantes de automóviles, que deberían pagar más caro el acero producido en Norteamérica. Más a largo plazo, las medidas de represalia serían perjudiciales para todos. El vencedor, en tal caso, sería tal vez el menos desorganizado, es decir, Estados Unidos.

El proyecto Galileo, una locura cara

(*The Wall Street Journal Europe* de 28-31 de marzo. Editorial)

Hace unos 288 años, el gobierno británico ofreció la cuantiosa suma de 20.000 libras a quien resolviera un difícil problema: conocer el lugar del mundo en el que uno se encontraba en el curso de un largo viaje por el mar.

Hoy día, esto es fácil. Los que viajan a través de los océanos conectan con sus aparatos GPS (Global Positioning System), esperan unos momentos para que se efectúe la triangulación por satélite, y —¡presto!— uno

dispone de su precisa localización casi en cualquier parte del mundo.

Esto, sin embargo, no le basta a la Unión Europea, la cual acaba de hacer un primer pago de 500 millones de dólares para establecer una red de satélites —llamada Galileo— para competir con el GPS militar de Estados Unidos, que está a disposición de todo el mundo gratis.

Las reglas del concurso británico eran muy específicas: invente un aparato capaz de determinar la posición de un barco en la tierra, con una aproximación de 30 millas al final de un viaje de seis semanas, y el dinero es suyo. Sextantes y octantes habían estado en uso desde hacía años pero sólo servían para determinar cuán al norte o cuán al sur uno se encontraba; y eso si las lecturas se efectuaban al mediodía o a medianoche.

La solución fue un reloj o, más precisamente, un cronómetro inventado por el ebanista autodidáctico británico John Harrison. Disponiendo del simple —pero difícil de obtener— conocimiento de la hora en el punto de partida y de la hora local en el sitio en que el barco se encontraba, la longitud era fácil de encontrar, y la latitud, en este caso, también era fácil de obtener.

Pero una vez que uno podía medir la longitud se presentaba otro problema: ¿desde dónde debía medirse? La latitud es fácil, puesto que viene determinada por el ecuador y los polos. Pero cualquier punto de partida para la longitud es necesariamente arbitrario. Los franceses querían que el punto cero estuviera en París. Los británicos fijaron el centro teórico del mundo en las afueras de Londres. Finalmente, los británicos vencieron. Pocos son los que recuerdan el meridiano de París, que nadie utiliza, aunque también habría servido.

La cuestión, aquí, es que algunas cosas son por naturaleza únicas. Una red longitudinal es una de ellas. La bolsa que los británicos ofrecieron por el invento del cronómetro fue una inversión sensata para el futuro de la navegación. Pero nadie habría pensado en un segundo premio por el invento de un reloj competidor (uno que pusiera como punto cero el centro de la tierra, por ejemplo). Pero es esto lo que está haciendo hoy la UE, al poner sobre la mesa la suma inicial de 500 millones de dólares para, en realidad, duplicar el GPS.

Dentro de una década y después de gastar muchos millones de euros, Galileo funcionará probablemente muy bien, pero no es probable que el desplazamiento del centro del mundo tecnológico de Estados Unidos a París tenga más utilidad que la que tuvo el meridiano de París. El gobierno francés ha insistido en que esto aumenta el prestigio y la independencia europeos, frente al “imperialismo” norteamericano. Pero, con toda seguridad, hay mejores maneras de utilizar el dinero de los contribuyentes que la puesta en funcionamiento de un sistema duplicado que ya existe y que está a disposición de cualquiera que quiera invertir en un receptor de GPS barato.

La reforma constitucional de la UE

(Peter Norman, en *Financial Times* de 25 de febrero)

A los 76 años de edad, podría pensarse que Valéry Giscard d'Estaing se predisponía a una vida tranquila. Nada de esto. Uno de estos días, el expresidente de la República francesa empieza una de las más difíciles tareas de su carrera política de 45 años.

Como presidente, Giscard pondrá en marcha la primera convención constitucional de la Unión Europea, destinada a hacer la Unión más eficaz y más democrática antes de su ampliación de 15 a 25 o más Estados miembros.

La designación de Giscard d'Estaing por los líderes en su cumbre de diciembre, celebrada en el palacio de Laeken belga, suscitó no pocos recelos. Su elección se debió más a la habilidad de Jacques Chirac que al apoyo de los líderes. La edad de Giscard, sus aires patriarcales y su relación con escándalos políticos medio olvidados parecían no concordar con la necesidad, citada en Laeken, de "atraer a los ciudadanos, en especial a los jóvenes, a la causa europea y a sus instituciones".

Por otra parte, Giscard tiene una enorme experiencia. Tiene un profundo conocimiento de la UE, resultado de sus pasados servicios como ministro de Hacienda y como presidente y miembro del Parlamento europeo. Los que le han tratado saben que emprende una nueva tarea con energía y con vigor intelectual.

Necesitará una cosa y otra. La convención de 105 políticos de 28 países funcionará por lo menos durante un año. Giscard pilotará un buque desconocido, con una tripulación sin entrenar y con un destino que no tiene nada de obvio.

Existe, sin embargo, una fuerte voluntad política de que la tenga éxito. Incluso sin ampliación, la UE necesita ser reformada, toda vez que la maquinaria de gobierno diseñada para seis países miembros no sirve para una Unión de 15. Si la convención fracasa, la UE se verá en serias dificultades para "reconectar" con sus ciudadanos y para reformar sus instituciones y procedimientos antes de que los nuevos miembros empiecen a llegar en 2004.

En términos de reforma de la UE, la convención es revolucionaria y, como ha dicho Romano Prodi, presidente de la Comisión, "representa una ruptura deliberada con el pasado".

Reformas anteriores de la UE tuvieron lugar a puertas cerradas en conferencias intergubernamentales. La más reciente, que culminó en la cumbre de Niza de diciembre de 2000, puso de manifiesto la debilidad del método. Después de largas negociaciones y no poca acrimonia, condujo a un borrador de acuerdo difícilmente comprensible para los expertos, que fue más tarde rechazado por los electores irlandeses, existiendo dudas sobre si será ratificado algún día.

"El nuevo proceso será abierto y transparente, y

contribuirá a que los ciudadanos europeos se solidaricen con los problemas europeos", ha dicho Prodi.

La convención no substituirá totalmente lo logrado en el acuerdo de Niza. Con todo, sus recomendaciones deberán ser aprobadas por los Estados miembros en una conferencia intergubernamental. Pero a los gobiernos les será difícil ignorar el nuevo cuerpo normativo si recoge recomendaciones claras.

Muchos de los miembros de la convención proceden de los parlamentos nacionales. Cada parlamento de los 15 Estados miembros y de los 13 Estados candidatos al acceso tendrá 2 representantes, a los que deben añadirse 16 representantes del Parlamento Europeo. Por otra parte, habrá un representante por cada uno de los 28 gobiernos y dos de la no elegida Comisión Europea. Colaborando con Giscard d'Estaing habrá dos vicepresidentes, que serán el exprimer ministro belga Jean-Luc Dehaene y Giuliano Amato, de Italia. La convención recogerá los puntos de vista de los ciudadanos a través de un *forum* que ha de organizar Dehaene.

El programa de trabajo de la convención es tan original como su composición. Debe considerar cómo incrementar la eficacia de la adopción de decisiones en la UE ampliada, cuál ha de ser el papel de ésta en el nuevo mundo multipolar, y cómo conseguir de nuevo el apoyo del público para la Unión.

La declaración de Laeken preguntaba si debería haber una "constitución para los ciudadanos europeos" en lugar de los tratados existentes.

Las palabras "constitución" y "convención" han evocado paralelismos con la convención de Filadelfia de 1787 que redactó la Constitución federal para Estados Unidos. Desde que fue designado, Giscard d'Estaing ha hecho repetidas referencias a Filadelfia, aunque sólo haya sido para recordarles a los críticos que Benjamin Franklin, uno de los padres de la Constitución norteamericana, tenía 81 años cuando se reunió la convención.

Pero hay un mundo de diferencia entre las 13 excolonias preindustriales y ligeramente pobladas y los 15 Estados modernos con sus diferentes culturas y 50 años de gradual integración entre ellos.

El punto culminante de la integración federal de la UE sigue siendo el tratado de Maastricht de 1992, que inició los preparativos para la moneda única que culminaron con la utilización, este año, de los billetes y monedas en euros.

La embrollada división del poder, en el marco de la UE, entre la Unión misma y los Estados miembros, parece condenada a persistir si el reciente comportamiento de Alemania ha de servir de guía. Como ha dicho Michel Barnier, uno de los dos comisarios miembros de la convención, la verdadera cuestión es ésta: ¿Qué tipo de Europa queremos, qué es lo que queremos conseguir juntos y, sobre todo, qué es lo que *podemos* conseguir juntos?

No son ideas lo que falta. Los Estados miembros

están casi de acuerdo en que el proceso de adopción de decisiones en el consejo de ministros debe ser mejorado y que el número de decisiones que, en las cumbres, se somete a los líderes es excesivo. Seis meses de presidencia de la UE bastaron para convencer a Louis Michel, el ministro de Asuntos Exteriores de Bélgica, de que el sistema de presidencias rotatorias debe ser cambiado. Los líderes de la Unión le han dicho ya a Giscard d'Estaing que desean que la política exterior y de seguridad de la UE sea más eficaz.

Tanto la cumbre de Niza como la de Laeken subrayaron la necesidad de una más clara división de competencias entre las instituciones de la UE y los Estados miembros.

¿Existirán tensiones entre el *presidium*, integrado por 12 miembros, encargados, en principio, de preparar los programas de las reuniones, y el secretariado de Giscard d'Estaing, compuesto por 15 personas, encabezadas por John Kerr, el recién retirado jefe del Foreign Office del Reino Unido?

¿Se convertirán las posibles críticas del estilo presidencial de Giscard en auténticas protestas? ¿Existirán celos de los países candidatos por el hecho de no tener representación en el *presidium*?

No le resultará fácil a Giscard d'Estaing dominar todas estas corrientes conflictivas. Por el momento, ha dejado claro que está preparado para un largo período de atenta escucha, antes de que la convención sopesa las opciones para el futuro de Europa.

Sea como fuere, y como ha advertido Prodi, "sin cambios, la UE ampliada terminará en un callejón sin salida".

Los convencionistas

(*Le Monde* de 1 de marzo. Editorial)

Recordemos los hechos. La Unión Europea de 15 miembros funciona ya muy mal. En 2004 contará con 25 ó 27, abriendo sus puertas a países que no deberían haber estado nunca ausentes del proyecto europeo. Pero si las instituciones de la Unión no son renovadas, Europa se encontrará paralizada. Una de las realizaciones políticas y económicas más conseguidas de la posguerra, aquella a la que los europeos deben en gran medida la paz y el crecimiento, se marchitará. La Unión Europea, en tal caso, se verá inexorablemente aspirada hacia el destino poco estimulante de una comunidad cacofónica y pendenciera, esencialmente ocupada en la gestión de sus derechos arancelarios. Asunto de contables en lugar de un proyecto de civilización. De ahí la carga enorme que pesa sobre las espaldas de las 105 personalidades que, a partir de este jueves 28 de febrero, se reúnen en Bruselas, en una Convención sobre el futuro de Europa. Su tarea es concebir las instituciones que deben asegurar que el proyecto europeo imaginado para seis países a mediados del siglo pasado será también un éxito para 25 miembros en la centuria que empieza. Una tarea de tal magnitud haría dudar a los más valientes. Pero, al empezar

los trabajos que deben terminar en 2003, la Convención no deja de disponer de buenas armas.

Para empezar, el método. Éste consiste, después del fracaso de un enfoque estrictamente intergubernamental (la desafortunada cumbre de Niza), en depositar la confianza en un grupo más diverso: representantes de los gobiernos y de los jefes de Estado, pero también elegidos nacionales y europeos, sin olvidar a los delegados de la Comisión. Un areópago similar hizo sus pruebas redactando la Carta europea de los derechos fundamentales. Los 105 hombres y mujeres así escogidos son todos aparentemente de calidad, y deberán trabajar por consenso. El presidente de la Convención, en fin, es el francés Valérie Giscard d'Estaing, cuya experiencia, talento, sentido de Europa y una inquebrantable confianza en él completan el cóctel de cualidades exigidas para llevar a buen fin la tarea imposible encomendada a la Convención.

Para conseguir su objetivo, la Convención deberá fijar en un texto final —se llame o no Constitución— una síntesis que debe imponerse a los jefes de Estado y de gobierno, que recibirán el texto en 2004. Este texto debe ser simple: los europeos están descorazonados por el indigesto galimatías de los tratados existentes. Quieren saber que es lo que depende de Europa y lo que no. También deberá ser flexible. Nada de hipocresías aquí. Se tratará de renovar, una vez más y para siempre, esas dosis de supranacionalidad y de intergubernamentalidad de las que resulta el carburante europeo y que hace de la Unión una construcción institucional sin precedentes.

El texto deberá ser, en fin, ambicioso, para conseguir que los titulares de una vasta zona de libre comercio no impidan el progreso de los que, entre ellos, ambicionen asimismo el proyecto de hacer una Europa-potencia cuya personalidad política esté a la medida del peso económico de la Unión.

¡Buena suerte, señoras y señores convencionistas!

Estados Unidos: optimismo persistente, pero moderado

(Louis Uchitelle, en *The New York Times-Herald Tribune* de 25 de febrero)

El escepticismo sobre el estado de la economía norteamericana no tiene razón de ser.

Las últimas estadísticas son demasiado esperanzadoras. Indican cada vez más que la recesión está dando paso a la recuperación, si bien tras de los más importantes datos —la inversión empresarial, los beneficios de las sociedades y la capacidad de producción— no discurren todavía en la buena dirección. Hasta que lo hagan, la incipiente recuperación no tiene piernas.

Pero este es un obstáculo de mañana. Como respuesta a los inconfundibles síntomas de una economía que se recupera, los pronosticadores han dejado de

lado el escepticismo. Son pocos lo que todavía dicen que la economía se contrae. El gasto de los consumidores se ha comportado magníficamente.

Pronto aparecerán, dicen los pronosticadores, los otros motores del crecimiento.

"Estados Unidos, dicen, sacará pronto el resto del mundo de la recesión, de la misma forma que los metimos en ella". "La economía norteamericana se expande ya a un aceptable ritmo", añaden. En la segunda mitad del año, según esperan, el crecimiento será del 4,5 por 100, tasa anual, que recordará las cifras de finales de los años noventa.

El gasto de los consumidores ha sido superior a todo lo que podía esperarse. A pesar de la fuerte deuda, de los despidos laborales y de la escasez de nuevos empleos, las familias han seguido gastando. Millones de gentes se han comportado como si la recesión fuera cosa de otros.

Gracias a ese consumo, las empresas han reducido los stocks de productos invendidos hasta alcanzar niveles particularmente bajos. La reposición es inminente, dicen los pronosticadores.

La reposición, a su vez, exige una mayor producción, y cuando esto ocurre la recuperación está en marcha, salvo en el caso de que falle el consumo.

En este sentido puede hablarse de cierto escepticismo. ¿Por qué se ha mantenido tan fuerte el consumo? Se citan varias razones, ninguna de ellas muy sólida.

Las buenas oportunidades han representado un importante papel. En otras recesiones, la subida de los precios inhibía a los consumidores. Esta vez la inflación apenas se ha notado. El recorte de los precios ha sido general. (Los préstamos sin interés para la adquisición de automóviles es un buen ejemplo).

Los consumidores, así, se olvidaron de la situación de la economía y pensaron que unos precios tan bajos no volverían a repetirse.

Los bajos tipos de interés estimularon también el consumo, como también lo hicieron los menores precios de los carburantes. Al reducirse los tipos, la refinanciación de las hipotecas puso miles de millones de dólares en los bolsillos de los compradores de viviendas sin que tuvieran que aumentar sus gastos mensuales.

El problema es que es poco probable que estos factores se repitan. Y los salarios horarios, aunque siguieran subiendo en el cuarto trimestre, han empezado a dar señales de ceder, en la medida en que el desempleo aumenta.

Las buenas ocasiones comerciales también pueden empeorar. Para restablecer los beneficios, las empresas deben, bien elevar los precios, bien reducir costes, particularmente los costes laborales, que deben disminuir más de lo que lo han hecho hasta ahora.

Sea como fuere, el gasto de los consumidores se

halla en peligro. Pero sin la perspectiva de un aumento de los beneficios, es poco probable que las empresas resuciten la inversión en nueva maquinaria, ordenadores y otros instrumentos de producción.

Ahora bien, sin esa reactivación, es probable que la incipiente recuperación se desvanezca. Admitiendo este elemento negativo dentro de su optimismo, muchos pronosticadores expresan confianza en que los gastos de capital habrán reaccionado llegado el verano. Para entonces, dicen, la supercapacidad habrá desaparecido.

Tal vez. O quizás en vez de recuperación habrá una segunda recesión, cosa de la que no quieren ni oír hablar los pronosticadores optimistas. En cualquier caso, el escepticismo no puede ser dejado de lado.

El euro se queda solo

(*Financial Times* de 27 de febrero)

Al término del día de mañana, la última de las monedas nacionales de la zona euro quedará obsoleta, y el euro será la única moneda legal en el conjunto del área.

El hecho de que este evento histórico se produzca de manera imperceptible para los 300 millones de ciudadanos de la zona testifica la eficacia con que el cambio ha tenido lugar. Para el Banco Central Europeo, todo ello hace confiar en que el ejercicio puede repetirse con la misma placidez cuando el euro sea introducido en otros Estados miembros.

Dado el número de actores que intervinieron en la operación, el cambio de moneda se realizó con un orden y una rapidez notables, ha dicho Antti Heinonen, director de billetes del BCE, que dirigió la operación desde 1998. "Con una planificación similar y acertada, el proceso será todavía más fácil y más rápido la próxima vez".

La zona euro dispuso de tres años para preparar la introducción física del dinero metálico (*cash*) después que el euro se pusiera en marcha en enero de 1999, y a continuación ocho semanas para completar una tarea logística y administrativa sin precedentes.

"Una buena preparación, incluyendo información y entrenamiento, fueron la clave del éxito", dijo Heinonen. Una planificación meticulosa por parte de todo el mundo, desde el BCE a los distribuidores minoristas, desde las instituciones financieras a las industrias de los cajeros automáticos y del transporte, hicieron posible que la transición fuera completada en días, más que en semanas y meses.

Alrededor del 80 por 100 de los nuevos billetes y más del 95 por 100 de las monedas había sido puesto a disposición de las entidades financieras de la zona euro antes del 1 de enero. Grandes cantidades de numerario pudo así ser utilizado inmediatamente por los comerciales y por el público.

"Cuando empezamos a discutir la planificación,

hace cinco años, hablábamos de seis meses para la adaptación de los cajeros automáticos. Al final resultó que el 90 por 100 de las máquinas suministraban euros cuatro días después del *euro day*", añade Heinonen.

Situaciones trágicas de robos, falsificaciones y caos en los almacenes y tiendas no se materializaron en absoluto, todo ello gracias a las campañas de información que alertaron al público y a los comercios y otros servicios.

La mayoría de las transacciones se realizaron en euros dentro de menos de dos semanas. Incluso en Alemania, donde la gente pareció que iba a resistirse a abandonar el reverenciado DM, pequeños comerciantes se resistieron a aceptar marcos algunas semanas antes de que terminara el período de dos meses de dualidad monetaria.

La rapidez con que las monedas salientes han desaparecido de la circulación para ser substituidas por 15 m.m. de billetes y 51 m.m. de monedas muestra que el proceso podía incluso haber sido reducido en el tiempo, dejándolo en menos de los dos meses que se autorizaron en nueve de los países de la zona euro.

El dinero nuevo es ahora parte de la vida diaria. Incluso fuera de la zona euro, el público y los comercios se han familiarizado con los billetes y monedas nominados en euros. Ya no se habla de dinero nuevo. "Sólo esto facilitará el proceso la próxima vez", concluye Heinonen.

No graven el acero

(*Financial Times* de 6 de marzo. Editorial)

Al decidir imponer unos elevados derechos arancelarios y establecer contingentes sobre el acero, el presidente George W. Bush ha elegido la peor opción en su intento de aliviar a la debilitada siderurgia de Estados Unidos. Esa solución dañará a la economía del país al penalizar a los consumidores de acero y podría desencadenar una guerra comercial transatlántica que podría tener rápidas repercusiones en Norteamérica. Peor aún: tales aranceles no servirán más que para prolongar la agonía de la industria del acero norteamericana, cuya prosperidad futura reside en la consolidación más que en una protección artificial contra las presiones para reestructurarse.

Bush ha decidido imponer las limitaciones tras la recomendación de la US International Trade Commission, un órgano asesor independiente. Aunque los aranceles impuestos no alcanzan el 40 por 100 recomendado por la ITC, el 25 por 100 establecido para las bobinas de acero —la principal categoría— apenas es menos perjudicial.

Los productores de *slabs* como Brasil probablemente no resultarán afectados, toda vez que las importaciones de los mismos parecen situarse por debajo del nivel previsto por el gravamen. Lo mismo ocurre con Canadá y Méjico, como miembros del Tratado Norteamericano de Libre Comercio. Pero la decisión acep-

tada constituye un duro golpe para varios grandes productores tales como la Unión Europea, Corea del Sur, Japón, Rusia y China.

El problema con que se enfrenta la industria de Estados Unidos no es de excesiva competencia de las importaciones, las cuales, por lo demás, se están reduciendo, sino la supervivencia de unos 30 grandes productores que son demasiado pequeños para competir, a parte de los productores de la propia Norteamérica que operan modernas minifábricas.

En otras industrias, las sociedades se unirían para crear la dimensión necesaria para competir en los mercados globales. Pero unos generosos subsidios para los obreros del sector, concedidos por empresas débiles bajo la presión de los sindicatos, deben ser aún financiados. Por cada persona que ahora trabaja en la industria hay más de tres trabajadores retirados, cuyos ingresos suponen unos costes que ningún eventual comprador podría justificar.

Bush no está en condiciones de desentenderse del problema y permitir que los más débiles desaparezcan. El grupo de presión de la siderurgia es poderoso en el Congreso, y también en algunos Estados de tendencia política poco definida, como West Virginia, cuyos votos contribuyeron a darle la presidencia. Tampoco está Bush preparado para disponer de los 21 m.m. de dólares que se necesitarían para financiar los costes de las pensiones en un momento en que el presupuesto se halla bajo la presión de los recortes fiscales y del mayor gasto en defensa.

Los exportadores han amenazado con llevar el asunto a la Organización Mundial del Comercio, lo que supondría un proceso que podría durar dos años. Una réplica por parte de la UE podría desencadenar una reacción en cadena de medidas protectoras justo cuando van a empezar las negociaciones que han de tener lugar bajo la égida de la OMC según lo acordado en Doha en noviembre.

La decisión de ayer no va a cumplimentarse hasta pasados 30 días. No es demasiado tarde para que Bush cambie de parecer y evite unas consecuencias que perjudicarán tanto a Estados Unidos como al libre comercio global.

¿Qué hay del libre comercio?

(*The Washington Post-Herald Tribune* de 7 de marzo. Editorial)

La semana pasada, el Secretario del Tesoro, Paul O'Neill, compareció ante el House Committee on Financial Services haciendo la apología del comercio exterior, de la misma forma que nosotros la hemos hecho en alguna ocasión. "Un comercio exterior más libre", dijo el Secretario del Tesoro, "puede estimular el crecimiento, fomenta la competencia y la innovación, contribuye al incremento de la productividad y estimula un crecimiento sostenido a través de una menor inflación".

Además de todo esto, los beneficios del comercio

exterior son cuantificables. "El incremento de la exportación representó una quinta parte del crecimiento de Estados Unidos en la pasada década. Juntos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los acuerdos de la Ronda Uruguay elevaron la renta anual y redujeron el coste de las compras de una familia media norteamericana de cuatro miembros entre 1.300 y 2.000 dólares". Y una mayor liberalización del comercio exterior mejoraría todavía más las rentas de las familias de Norteamérica. La reducción de las barreras al comercio en una tercera parte proporcionaría un beneficio de 177 m.m. de dólares anuales a la economía norteamericana, equivalente a un recorte fiscal de 2.500 dólares anuales para una familia media norteamericana.

Entonces puede pensarse que la administración Bush, tan propensa a reducir impuestos, se prestará gustosa a la liberalización del comercio exterior. Esto es lo que pareció decir el Secretario del Tesoro. El presidente, por su parte, dio su bendición a las negociaciones acordadas en Doha en noviembre. Además, hay negociaciones en curso para la reducción de ciertos aranceles para mercancías procedentes de Iberoamérica.

Aplaudimos a O'Neill por su testimonio. Lo único que deseamos es que su jefe aplauda también. Pero el caso es que el presidente anunció el martes la imposición de unos derechos arancelarios sobre el acero que no pueden hacer otra cosa que obstaculizar y destruir el comercio y el empleo, así como incrementar los costes para los consumidores. El presidente, utilizando las palabras de O'Neill, ha infligido un incremento de impuestos a las familias norteamericanas.

El hipócrita Mr. Bush

(*Le Monde* de 7 de marzo. Editorial)

En materia de librecambio, como en otras, George W. Bush se preciaba de fundamentalista, hombre de principios y de convicciones. Integrista de la libertad de comercio, ideólogo del crecimiento por la integración de los mercados... En una palabra, lo contrario de un político empírico. De ahí que la impresión de hipocresía es más fuerte cuando se constata el anuncio, hecho por la Casa Blanca el martes, 5 de marzo, de una serie de medidas de protección de la siderurgia norteamericana. Es la historia del pastor exclaustrado que se exonera, por conveniencias muy personales (en este caso electorales), de las lecciones de moral (léase comerciales) que él no ha cesado de infligir a los demás.

Los grandes grupos del acero norteamericanos atraviesan por una fase difícil, caracterizada por el colapso de algunos de ellos y por el riesgo que resulta de esta situación para los salarios y para los regímenes de jubilación de centenares de miles de personas del sector. Esos reclaman la protección del Estado federal, y el republicano Bush se la concede, decidiendo imponer durante tres años a la vez contingentes y derechos arancelarios que van del 8 al 30 por 100, según los productos, a la importación de acero en Estados Unidos. Los primeros penalizados son la Unión Europea, Ru-

sia, Japón y Brasil, los cuales han hecho saber que iban a llevar el asunto ante la Organización Mundial de Comercio.

Bush está equivocado en primer lugar sobre el método. Su decisión, evidentemente no-concertada, viene a confirmar una manera de actuar unilateralista: seguro de su fuerza y de sus buenos derechos, tranquilamente seguro de su impunidad, ejerciendo el Bien y el Mal de conformidad con sus intereses, Norteamérica decide no aplicarse más que las reglas que le convienen. Aquí, el interés de Bush es, obviamente, sobre todo, electoral. Para las elecciones legislativas de noviembre, la mayoría de la Cámara de Representantes se decidirá por unos pocos escaños. Y, como por casualidad, algunos de los Estados en los que está implantada la vieja siderurgia —Ohio, Pennsylvania, Virginia Occidental— representan un papel primordial.

Pero Bush está también equivocado sobre el fondo. La vieja industria del acero norteamericano —las Bethlehem Steel y otras— no es probablemente víctima de la competencia exterior sino más bien de un ejército de jóvenes aceristas norteamericanos —las *mini-mills*— que cuentan con una productividad superior y con unos costes de producción inferiores. Bush habría podido elegir un plan de ayudas financieras federales para sostener directamente a cientos de miles de personas del sector cuyos oficios se hallan en fase de reestructuración. Esto es lo que hizo Europa hace 20 años, solicitando, a justo título, en nombre de la solidaridad social, al contribuyente con ocasión de numerosos planes siderúrgicos. En lugar de esto, Bush acusa a los competidores extranjeros —a los que llama subvencionados— de impedir la reestructuración de la industria siderúrgica norteamericana. Esto es desleal.

Como predicador librecambista de convicciones de acero —si se puede hablar así— Bush ha perdido mucho crédito con esta cuestión. Creyéndose un modelo de virtudes, peca por triplicado: contra competidores honestos; contra el librecambio en general, y contra los intereses a largo plazo de su país.

Una valoración de la cumbre de Barcelona

(*The Wall Street Journal Europe* de 18 de marzo. Editorial)

En cierto modo, es demasiado fácil, y erróneo decir que la cumbre de Barcelona fue un fracaso. Había sido un éxito incluso antes de que empezara, en la medida en que se había admitido que los recortes fiscales, la desregulación y la flexibilidad de los mercados de trabajo son necesarios si Europa quiere reducir su desempleo y disminuir las diferencias que le separan de Estados Unidos en productividad y en renta.

El programa de liberalización de la cumbre obligó a los sindicatos y a la izquierda política a admitir que una reducción de la tasa de paro del 8'2 por 100 de Eurolandia no es prioritaria para ellos. Los estadistas se hallaban claramente a la defensiva. "Está tomando cuerpo una nueva dirección política", dijo Tony Blair, el primer ministro británico. Las señales de esto se veían en todas partes en la capital catalana.

Hubo incluso algunas realizaciones reales. Los 15 gobiernos acordaron abrir sus mercados comerciales a la electricidad y al gas en 2004, y decidir una fecha para el menor mercado residencial en los próximos 12 meses. Esto lleva la decisión a una fecha posterior a las elecciones presidenciales y legislativas en Francia y, por consiguiente, hace posible que este sector se abra también, aunque no hay garantía al respecto. La Comisión había pedido que la liberalización para los usuarios comerciales se produjera en 2003, y deseaba una fecha para los consumidores domésticos.

Pero, dada la realidad presente, los acuerdos fueron más positivos de lo que podía esperarse. Como dijo el ministro británico para Europa, Peter Hain, "no esperábamos firmar la liberalización de la energía aquí, pero lo que ha sido interesante ha sido ver a los franceses aislados en materia de energía". Esta identificación de Francia como el gobierno opuesto a toda forma de liberalización fue en cierto modo otro aspecto positivo de la cumbre. No porque nos guste ver a Francia arrinconada sino porque podría contribuir a que el debate se cristalice allí en este año de elecciones.

Se suponía que Barcelona daría nueva vida al objetivo establecido hace dos años en la cumbre de Lisboa en el sentido de hacer de Europa "la economía más dinámica, con base en la formación, del mundo en 2010". Explícitamente, los participantes en la reunión de Lisboa habían dicho que la UE debería alcanzar a Estados Unidos. Una de las áreas que necesita progresar más es la de los mercados laborales, que se hallan en un estado de esclerosis. El primer ministro británico, España e Italia habían buscado un lenguaje que facilitara a las empresas y el despido de mano de obra. Pero gobiernos como los de Francia, Alemania y Bélgica se oponen a cualquier progreso en este frente (lo que demuestra sus elevadas tasas de paro), por lo que las conclusiones de la cumbre estuvieron llenas de promesas tales como el compromiso de "elevar la tasa de ocupación promoviendo el empleo y eliminando obstáculos y desincentivos para conseguir o mantener un empleo, *siempre manteniendo las normas de elevada protección del modelo social europeo*" (la cursiva es nuestra).

Es discutible si esto es una defensa del modelo social que ahora requiere profesiones de fe o una reconocimiento de que Europa nunca irá tan lejos como Estados Unidos en materia de flexibilidad. Otro párrafo de las conclusiones decía que "para conseguir un adecuado equilibrio entre flexibilidad y seguridad, los Estados miembros, en línea con las prácticas nacionales, son invitados a revisar las regulaciones de los contratos de trabajo y, cuando proceda, los costes, con la vista puesta en la creación de empleo". Como casi todas las regulaciones hacen casi imposible el despido de trabajadores, esa llamada a la revisión de la política laboral resulta bastante estimulante.

Pero Wim Duisenberg, el presidente del Banco Central Europeo, ofreció algunos pensamientos útiles en una entrevista con el periódico español *El Mundo* que, aparentemente, tuvo lugar antes de la cumbre. "Los europeos se enganarán a sí mismos si piensan que pueden tener seguridad y flexibilidad". Duisenberg concluyó diciendo: "Me resigno a pensar que tal vez

nunca conseguiremos el nivel de Estados Unidos". Nada de lo que se dijo en la cumbre, ¡ay!, tuvo la virtud de alterar ese punto de vista.

En definitiva, la cumbre de Barcelona no fue un fracaso, pero tampoco un éxito.

La recuperación económica no es un accidente

(Martin Feldstein, en *Wall Street Journal Europe* de 18 de marzo. Editorial)(1)

El fuerte crecimiento de la economía de Estados Unidos en los meses recientes no es ninguna ilusión ni es un accidente. Refleja unas buenas políticas monetaria y fiscal a lo largo del pasado año en una economía con firmes condiciones financieras y con una estructura competitiva capaz de generar mejoras significativas de la productividad. Las perspectivas para una expansión continuada son favorables si se evitan los errores.

Una subida del gasto de los consumidores fue la clave del crecimiento de la demanda en el cuarto trimestre del año pasado. El gasto de los consumidores real en Estados Unidos aumentó a una tasa anual del 6 por 100, más que suficiente para compensar el descenso de la inversión de las empresas y el vaciado de los *stocks*, con el resultado de un crecimiento neto del PIB en una tasa anual del 1,4 por 100. Este crecimiento del PIB fue mucho menor que el aumento de las ventas a las familias y a las empresas porque más de la mitad de la subida total de dichas ventas procedió de la reducción de los *stocks*. La simple paralización del vaciado de los *stocks* representará un mayor crecimiento del PIB en 2002.

Una razón principal de la fuerza del gasto de los consumidores fue el recorte fiscal de principios de 2001. Aunque el plan fiscal de Bush fue diseñado para que tuviera efectos a largo plazo en los incentivos individuales, su aprobación proporcionó un incremento substancial de la demanda que excedió el efecto directo de unos mayores salarios netos en 2001 y de los 600 dólares que recibieron los contribuyentes. Para muchos de éstos, las futuras reducciones de los tipos que suponía la nueva ley fueron una mayor fuente de riqueza y, por lo tanto, un mayor estímulo para gastar.

Aunque las reducciones de los tipos de los impuestos legisladas se producen lentamente, a la larga disminuyen la parte de los ingresos que van al impuesto sobre la renta en un 10 por 100. Además, aunque la reducción del tipo máximo del 35 por 100 no invalidó la fuerte subida de los años de Clinton, el cambio de dirección de una subida de impuestos a un descenso de los tipos supuso un importante impulso para la psicología del consumidor.

Aunque las reducciones de los tipos de interés no fueron suficientes para evitar la recesión que empezó en marzo del año pasado, los menores tipos estimularon el gasto de los consumidores a través de una variedad de canales. La reducción resultante de los pagos mensuales por las hipotecas permitió que las familias

gastaran más en una gran variedad de bienes y de servicios. Unos menores pagos mensuales por las hipotecas incrementaron la construcción de residencias, estimulando la demanda de una amplia gama de bienes duraderos necesarios para la construcción de viviendas. El descenso de los tipos de interés también contribuyó al estímulo del gasto aumentado la riqueza familiar a través del incremento de los precios de las viviendas y limitando el descenso de los precios de las acciones.

El reciente aumento del gasto en consumo ha reducido la tasa de ahorro personal a menos del 1 por 100 de la renta personal disponible, frente a más del 4 por 100 a mediados de los años 1990, del 8 por 100 al comienzo de la década y de una media del 9 por 100 en los años 1980. Si las familias volvieran de repente a las tasas de ahorro anteriores, la demanda descendería y la economía caería en una grave recesión.

Afortunadamente, un salto tan repentino del ahorro es muy poco probable, dado que la razón fundamental de una menor tasa de ahorro —la riqueza acumulada a lo largo de 20 años de bolsa al alza— no cambiará de signo rápidamente.

Puesto que es muy difícil que la bolsa vuelva a subir 10 veces a lo largo de las dos próximas décadas como lo hizo des de 1980, las futuras tasas de ahorro probablemente volverán a los niveles más elevados del pasado. Pero esto es probable que ocurra sólo gradualmente, en la medida en que los actuales retirados y los que están próximos al retiro mueran y los más jóvenes empleados de hoy alcancen sus mejores años de ahorradores. A medida que, gradualmente, la tasa de ahorro aumente, el ahorro extra será absorbido por la mayor inversión empresarial y por una expansión de las exportaciones hecha posible por un descenso del valor relativo del dólar.

Aunque la Reserva Federal debe estar atenta ante el posible retorno de presiones inflacionistas, no hay ninguna prueba por ahora de que se produzca un incremento de los tipos de interés. El índice de precios al consumo subió menos del 2 por 100 el pasado año. En realidad, el índice de precios bajó el último trimestre del año pasado.

Dado que los precios futuros dependerán principalmente de lo que ocurra con las compensaciones salariales y con los costes laborales unitarios, es muy tranquilizador que la compensación por hora de empleo subiera sólo el 2,3 por 100 en el cuarto trimestre de 2001, la tasa más baja desde 1997. Esta moderada subida salarial y el importante incremento del 5,2 por 100 de la productividad dio lugar a que los costes laborales unitarios descendieran a una tasa anual del 2,7 por 100, proporcionando una buena base para la futura estabilidad de los precios.

Aunque los críticos del plan fiscal del presidente Bush señalan el déficit fiscal de este año como una justificación para la futura elevación de los tipos impositivos, el Congressional Budget Office proyecta déficit presupuestarios relativamente bajos, que pronto se convertirán en superávit. Los cálculos del CBO suponen que, con el recorte fiscal de Bush y las propuestas

de gastos del presidente, el presupuesto registrará un superávit en 2005, y que el superávit anual alcanzará el 1 por 100 del PIB en 2010, reduciendo la deuda nacional a sólo el 21 por 100 del PIB.

El déficit podría convertirse en un problema si se pierde el control del gasto, pero las presentes proyecciones no deben preocupar durante el resto de esta década. El reto para Estados Unidos puede residir en el presupuesto a largo plazo, con los problemas de la Seguridad Social y de Medicare, que empezarán cuando la generación de después de la guerra (*Baby Boom generation*) se retire, de aquí a una década. Las favorables condiciones económicas y presupuestarias de hoy proporcionan las bases para que esos problemas puedan ser resueltos favorablemente. Pero si Washington sigue esperando, puede resultar demasiado tarde.

NOTA

(1) Martin Feldstein es ex-presidente del Consejo de Asesores Económicos de Reagan y profesor de Economía de Harvard.

Una cumbre poco interesante

(*Financial Times* de 18 de marzo. Editorial)

“Como siempre, un placer”. Así describió Tony Blair el fin de semana de discusiones sobre la reforma económica que tuvieron lugar en la cumbre de Barcelona. Amplias razones justificaron el tono burlón del primer ministro británico. La cumbre consiguió lo suficiente para que la UE pretendiera que el programa de reformas acordado en Lisboa seguía vivo, pero poco que pudiera sugerir que tal ambicioso programa hubiera dado un importante paso adelante.

El tema principal de la reunión fue la liberalización de la energía. Francia, como se esperaba, se negó a abrir sus mercados de gas y de electricidad a todos los consumidores. El compromiso alcanzado —liberalización para las empresas en 2004— significó un avance, pero modesto.

Tampoco es un acuerdo definitivo. La consecución de una definición mutuamente aceptable de usuarios “comerciales” podría resultar difícil. La UE también se comprometió a proceder paralelamente, con medidas controvertidas, al establecimiento en el marco de la UE de un impuesto mínimo y a definir los principios de servicio público que Francia quiere proteger de la liberalización. Un acuerdo para examinar de nuevo una plena apertura del mercado dentro de un año no hace más que ganar tiempo para Francia. Como dijo el primer ministro de Finlandia, la Comisión puede tener aún que utilizar sus poderes sobre la competencia para forzar el progreso.

A parte del modesto paso adelante sobre la energía, poco hay que celebrar. Se fijaron nuevas fechas límite. Se confirmaron algunos objetivos. Surgió un mayor sentido prioritario. La UE sabe que debe aprobar este año una serie de normas sobre los servicios finan-

cieros si desea disponer de un mercado integrado de bonos a finales de 2003.

Afortunadamente, los líderes eludieron un gran número de programas e iniciativas. Ahora más que nunca es la hora de que los gobiernos individuales cumplan sus repetidas promesas, insistiendo en aquellas que no serán prioritarias para Prodi en el tiempo que le queda como presidente de la Comisión.

La faceta más prometedoras es que la UE sigue apuntando en la buena dirección. Por muchas que sean las presiones de los sindicatos, no hay señales de que se vuelva al programa de regulación y armonización social.

Estos aspectos favorables, sin embargo, no desmienten las dificultades que encuentra la UE para convertir las palabras en obras. La reforma en una tarea ardua, lo cual es una razón adicional para apresurar el paso. La promesa de llegar a ser la economía más competitiva del mundo pareció extremadamente ambiciosa en Lisboa, hace dos años. Sin un progreso rápido y práctico, parecerá pronto del todo ridícula.

Empleo: el ejemplo de Holanda

(*The Economist* de 16 de marzo. Editorial)

Hace tiempo que los gobiernos de Europa están siendo advertidos de que deben hacer que sus mercados laborales se parezcan más al de Estados Unidos. Una mayor flexibilidad en la contratación y en el despido, menores impuestos y menores prestaciones sociales. He ahí la manera de reducir el desempleo. Pero muchos europeos rechazan el "contratar-y-despedir" del modelo norteamericano, con el argumento de que éste significa desigualdades y la descomposición del Estado del bienestar. El proceso de reforma en muchos países ha sido así deprimente, como constatarán los líderes de la Unión Europea cuando se reúnan en Barcelona los días 15 y 16 de marzo. Sin embargo, los países europeos con un elevado paro no necesitan mirar a Estados Unidos para escoger un modelo: pueden aprender lo mismo lo unos de los otros sobre los beneficios de la flexibilidad.

Todo el mundo sabe que Europa tiene una tasa media elevada de desempleo, pero pocos son conscientes de que más de la mitad de los 15 miembros de la Unión tienen tasas de paro menores que Norteamérica. Entre ellos figuran el Reino Unido, Holanda y Suecia. Es en los gigantes del Continente —Alemania, Francia e Italia— donde las tasas de desempleo se sitúan alrededor del 8 por 100, bien por encima del 5,5 por 100 norteamericano.

Gran Bretaña muestra en qué medida la flexibilidad de los mercados de trabajo puede reducir la desocupación (en la actualidad el 5,2 por 100 de la masa laboral), incluso con un Estado del bienestar apreciablemente mayor que el de Estados Unidos. Pero muchos europeos continentales desapruaban las crecientes diferencias salariales de Gran Bretaña. Holanda puede ofrecerles un modelo mejor. En este país, lo que antes era una de las tasas de paro más altas de la UE se ha convertido en la más baja (apenas el 2 por 100), sin grandes diferencias salariales y sin la abolición del Estado del bienestar. A principios de los ochenta los sindicatos aceptaron limitar las reivindicaciones salariales. Como compensación, las empresas crearon más empleo y el gobierno redujo los pagos a la Seguridad Social. El gobierno disminuyó también los subsidios del paro y suprimió las restricciones al trabajo a tiempo parcial.

Algunos denuncian el milagro holandés como un mito porque una proporción anormalmente grande de la fuerza laboral recibe subsidios de incapacidad y está excluida de las listas de parados. Esto es injusto. En 1990 era verdad que, aunque el paro era bajo, Holanda tenía una tasa de empleo (trabajadores como proporción de aquellos en edad de trabajar) de sólo el 61 por 100, por debajo de la media de la UE. Hoy, sin embargo, el 74 por 100 de la población está empleada, algo más que en Estados Unidos. Es verdad que muchos de los nuevos empleos son a tiempo parcial, pero esto refleja en gran parte las preferencias de muchas mujeres trabajadoras y de empresarios que así obtienen una flexibilidad adicional. Además, esto es auténtica creación de empleo, no empleo compartido: desde 1990, el número total de horas trabajadas en Holanda ha aumentado más deprisa que en Estados Unidos.

En años recientes, Francia, Irlanda y España han visto también un rápido incremento de las horas trabajadas parcialmente gracias a la flexibilidad de las leyes laborales que permiten más tiempo parcial y trabajo temporal.

Otros dos "modelos" potenciales, Suecia y Dinamarca, también sugieren que los beneficios sociales no necesitan ser reducidos a los niveles de Norteamérica para tener un paro reducido. En los dos países, el gasto público todavía asciende al 50 por 100 del PIB. Pero sus gobiernos han flexibilizado sus mercados de trabajo, con políticas activas para ayudar a los parados a encontrar trabajo más deprisa.

El modelo holandés no es ni perfecto ni gratuito. Requiere una rigurosa sujeción salarial y bajos subsidios de paro. Sin embargo, ese modelo muestra a otros gobiernos que no necesitan seguir servilmente a Estados Unidos para reducir el desempleo. Para crear más empleo, sólo tienen que copiar a sus consocios europeos.

Tema de Actualidad

EL PACTO LOCAL

José Barrio y María del Carmen González(*)

Recientemente, y con las últimas transferencias efectuadas en materia de sanidad, se ha cerrado el traspaso de competencias desde el Estado a las Comunidades Autónomas, culminando así un proceso de intensa descentralización del gasto público, si bien quedan pendientes algunas competencias de menor contenido económico. En paralelo, y coincidiendo con la finalización de la vigencia del anterior sistema de financiación, ha tenido lugar la negociación y posterior aprobación y consenso del nuevo Modelo de Financiación Autonómica de Régimen Común, pactada para el quinquenio 1997-2001.

Este nuevo mapa competencial ha contribuido a perfilar unos índices de reparto del gasto público del 40 por 100 para el Estado, el 45 por 100 para las Comunidades Autónomas y el 15 por 100 restante para las Corporaciones Locales. Esta situación pone de manifiesto que nuestras Corporaciones Locales no han alcanzado aún el peso de otros países de nuestro entorno(1) en coherencia con el principio de subsidiariedad propugnado en el Tratado de Maastricht, que aboga por una prestación de servicios públicos desde la administración más cercana al ciudadano.

En este contexto se ha abierto en nuestro país el debate sobre una nueva fase de descentralización de competencias en beneficio de las Corporaciones Locales.

Desde una posición inicial de inhibición respecto al nuevo proceso de descentralización de

competencias hacia las Corporaciones Locales (el llamado Pacto Local), el Gobierno ha decidido pasar a la acción impulsando un acuerdo marco a nivel nacional que dibuje las líneas generales en las que debería moverse la negociación entre las Comunidades Autónomas y sus Corporaciones Locales. El Pacto Local sería, en realidad, la segunda fase de descentralización local, después de los acuerdos logrados en el segundo quinquenio de la década de los noventa y supondría un incremento del actual marco competencial de las Entidades Locales que conllevaría un aumento del gasto local en el conjunto del gasto público.

El actual marco competencial español

En España, el marco competencial se encuentra definido en la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases de Régimen Local. Esta normativa enumera el máximo de competencias en diferentes materias en las que pueden intervenir las Administraciones Locales. No obstante, dado que en la práctica no todas se han desarrollado con la misma intensidad —las actividades que se realizan en educación y atención primaria de la salud son escasas—, puede afirmarse que aunque este marco competencial es amplio, su desarrollo ha resultado insuficiente.

En este punto, y para evitar situaciones de no cobertura de algunos servicios básicos, la normativa establece una serie de obligaciones mínimas que han de asumir los municipios y

que varían en función de la población de los mismos. Por su parte, las Diputaciones Provinciales tienen encomendadas otra serie de funciones entre las que destacan la coordinación de los servicios prestados por los municipios de su ámbito territorial con el objeto de garantizar en los mismos una prestación de servicios integral y adecuada, así como la asistencia y cooperación a los municipios de su provincia con una menor capacidad económica y de gestión.

La Primera Fase del Pacto Local

El concepto de Pacto Local surge en la Asamblea de la FEMP celebrada el 11 de noviembre de 1995 en A Coruña, donde se plasma en un documento las líneas maestras que deberían guiar la descentralización de competencias a favor de los municipios españoles y que ponía el acento en el respeto a la autonomía local y en la suficiencia financiera para hacer frente a la gestión de las nuevas competencias.

El resultado de los trabajos desarrollados en aquel momento fue el traspaso, por parte del Estado, de una serie de competencias a los Ayuntamientos, conllevando la reforma de ciertas leyes, entre las que cabe destacar la Ley 7/1985, Reguladora de las Bases de Régimen Local —que modificó, entre otros aspectos, la capacidad jurídica de las Entidades Locales y clarificó la distribución de competencias entre el Presidente y el Pleno de la Corporación—, la Ley Orgánica 5/1985 del Régimen Electoral General —que introdujo una nueva regulación de las mociones de censura—, y la Ley Orgánica 2/1979 del Tribunal Constitucional, que articuló por primera vez el acceso directo de las Entidades Locales al Tribunal Constitucional.

El Pacto Local: la Segunda Descentralización

Para acometer la Segunda Descentralización, que en términos cuantitativos puede dar como resultado la redistribución del gasto público en índices del 40 por 100, 40 por 100 y 20 por 100 para el Estado, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales, respectivamente, el Gobierno Central plantea un Pacto de Estado, a consensuar con las principales fuerzas políticas nacionales, que sirva de marco homogéneo y director del proceso, y a la vez referente de las Comunidades Autónomas en la ejecución de los procesos de descentralización de competencias y servicios desde su administra-

ción a las Corporaciones Locales de su ámbito territorial.

Propuesta del Gobierno Central

La propuesta presentada por el Gobierno de la nación contiene en esencia un listado máximo de quince materias a transferir desde las Comunidades Autónomas a las Corporaciones Locales, que actuará como marco homogeneizador para los procesos bilaterales que se desarrollen dentro de cada Comunidad. Se reconoce, no obstante, la necesaria flexibilidad que ha de reinar en cada iniciativa descentralizadora, atendiendo tanto a la diferente diversidad —histórica, institucional y geográfica— de las regiones, como a la diferente estructura local configurada dentro de cada demarcación autonómica.

Se insiste asimismo en que la cesión de competencias adquirirá un *carácter voluntario* para las Entidades Locales, de forma que no sólo se llegará a configurar con la puesta en marcha de este proceso un diferente mapa competencial entre Comunidades Autónomas, sino que dentro de cada una de ellas el alcance de las materias desarrolladas por cada municipio o provincia diferirá en función del derecho de veto a la asunción de nuevas competencias que libremente podrán ejercer las diferentes Entidades Locales.

Por otro lado, desde el Gobierno se insiste en que cada proceso negociador de traspaso de competencias iniciado deberá acompañarse de la financiación necesaria para la prestación de los servicios que se ceden, recursos que íntegramente han de proceder de las Comunidades Autónomas, y en ningún caso el Estado, que ya descentralizó competencias y su financiación asociada a los gobiernos regionales. En cualquier caso, el Gobierno parece tener claro la desvinculación de este proceso descentralizador de varios temas polémicos dentro del municipalismo español, y esencialmente, de la reforma del sistema de financiación local, que está siendo negociado actualmente con los representantes de la FEMP.

Para la identificación de las materias que podrían ser objeto de descentralización, el Gobierno se ha remitido al Acuerdo de "Bases para el Pacto Local", aprobado por la FEMP el 24 de septiembre de 1996, en el que se demandaba la cesión de competencias desarrolladas por las

Comunidades Autónomas en las líneas siguientes: consumo, deportes, educación, empleo, juventud, medio ambiente, mujer, ordenación del territorio y urbanismo, patrimonio histórico-artístico, protección civil, sanidad, servicios sociales, transporte, turismo y vivienda.

Ahora bien, aunque existen algunas orientaciones en determinadas materias, el alcance concreto de las competencias está por perfilar. Se plantea la intervención de los Ayuntamientos en la planificación, diseño y ejecución de instalaciones deportivas, así como en la gestión de las que se encuentren ubicadas en centros de enseñanza, excepto los universitarios. En empleo se considera conveniente la participación de la Administración Local en la programación de la enseñanza, la creación de centros docentes y la coordinación del diseño y ejecución de las enseñanzas de adultos con las políticas de formación y empleo.

Por otra parte, el incremento de competencias en consumo vendría dado por un papel activo en la organización de Consejos Sectoriales de Consumo. En juventud se plantea la intervención en la gestión de equipamientos destinados a juventud y la participación en la toma de decisiones sobre subvenciones, programas de viviendas para jóvenes y apoyo a iniciativas locales de empleo juvenil. En lo que respecta a vivienda, los Ayuntamientos participarían en la promoción y gestión de la vivienda en todo el término municipal.

Dentro del planteamiento gubernamental se apuesta por el papel que deberán desarrollar las Diputaciones Provinciales, Cabildos y Consells insulares como entidades de apoyo en la prestación de servicios en los municipios pequeños y medianos, así como el potencial esfuerzo que adquirirá la constitución de entidades asociativas de municipios en áreas que sean geográfica y socioeconómicamente coherentes para la asunción de nuevas competencias.

El Gobierno recoge en su propuesta un tema que ha venido siendo debatido con intensidad en el ámbito local, el de la existencia de una enorme masa de pequeños ayuntamientos que, por su tamaño y capacidad real de gestión, hace muy difícil la prestación eficaz de los servicios públicos que ya tienen atribuidos en la actualidad, problema que la asunción de nuevas competencias no haría más que agravar.

La solución legal a esta cuestión pasa por el papel subsidiario de las Diputaciones, Cabildos y Consells, administraciones reconocidas constitucionalmente en la prestación de aquellos servicios municipales que el ayuntamiento no esté en disposición de proporcionar. Asimismo, la legislación actual también recoge la figura de las mancomunidades de municipios con el objeto de agrupar a varios de ellos para la prestación de uno o más servicios locales.

Alternativamente, en algunas Comunidades Autónomas, como en Aragón, se está apostando por la creación de nuevas Entidades Locales de ámbito comarcal y con vocación de asumir la mayor parte de las competencias de los municipios que las integren.

Junto a la cuestión de localizar en Entidades Locales de mayor tamaño la prestación de antiguas y nuevas competencias municipales, será preciso plantear el tema de los indicadores de los servicios traspasados, con el fin de que sirvan de referencia para dimensionar los recursos que se transfieran y permitan el seguimiento y evaluación por parte de la Comunidad Autónoma de su prestación real por parte de los Ayuntamientos. Esta previsión, que está contenida en la normativa local de varias Comunidades Autónomas, como la de Castilla y León, resulta sumamente interesante en la senda de la eficacia en la prestación de servicios públicos y serán especialmente necesarios en aquellos servicios de consumo masivo, como pueden ser algunos de carácter social, para modular el alcance real de los mismos.

Posición del PSOE

A la posición inicial del Gobierno, el principal partido de la oposición (PSOE) ha respondido con una contraoferta de competencias objeto de descentralización a las Entidades Locales en siete servicios: urbanismo, empleo, educación, infancia, inmigración, justicia de proximidad y seguridad ciudadana.

Además, y en el mismo proceso, el PSOE reclama, por una parte, y con el objetivo de mejorar la atención a las demandas de los ciudadanos, un cambio en la actual normativa para introducir la *elección directa de los alcaldes* por parte de los vecinos, además de una reforma paralela y simultánea del *sistema de financiación* de las Entidades Locales que se ajuste al nuevo marco de actuación planteado para las

mismas. Esta modificación se debería basar en la creación de nuevas figuras tributarias, la materialización de la Participación en los Tributos de las Comunidades Autónomas y el aumento de la Participación en los Tributos del Estado. Incluso, los socialistas proponen un régimen especial para municipios como Madrid y Barcelona, así como para aquéllos que compartan el mismo tipo de problemática.

La posición de las Comunidades Autónomas

Ante la inicial postura de inhibición del gobierno, algunas Comunidades Autónomas, como la de Madrid, habían dado los primeros pasos para abrir el proceso de negociación con sus Entidades Locales, cuyo modelo podría anticipar y orientar el resultado final del acuerdo sobre el Pacto Local.

Así, la Comunidad de Madrid trabaja actualmente en el Anteproyecto de Ley para el desarrollo del Pacto Local que se caracteriza porque los Ayuntamientos de su demarcación territorial podrán elegir las competencias entre las opciones planteadas por la autoridad regional, si bien la titularidad de dichas competencias y la coordinación de las mismas seguirá a cargo del Gobierno Autonómico.

Las competencias "ofertadas" por el ejecutivo madrileño son las mismas propuestas por el Gobierno Central, de forma que, una vez fijado el marco competencial, cada municipio de la provincia de Madrid negociará con la Comunidad las competencias que desee, pactando en el mismo proceso la financiación de las mismas.

En el texto del Anteproyecto se crea también la denominada "Comisión Mixta de Coordinación de Competencias" que, estando integrada a partes iguales por 20 representantes de la Comunidad y las Entidades Locales, será el órgano al que se dará audiencia previa cuando desde el Consejo de Gobierno de la Comunidad se acuerde, por incumplimiento grave, la revocación de las competencias asumidas por las Corporaciones Locales.

No obstante, la iniciativa del Gobierno parece haber congelado las distintas acciones que varias Comunidades Autónomas habían emprendido, introduciendo un compás de espera en función del Acuerdo nacional.

La financiación del Pacto Local

La propuesta gubernamental de Pacto Local o Segunda Descentralización apenas se refiere a los recursos que deberían asignarse a las Entidades Locales en concepto de los nuevos servicios asumidos, si bien, se identifica claramente que el agente financiador será cada Comunidad Autónoma, que decidirá, en su ámbito de actuación, la instrumentación de la asignación de recursos a las Entidades Locales de su ámbito territorial. En este sentido, se apunta que los parámetros de valoración serían tanto el coste actual de prestación de servicios, como los costes previsionales bajo hipótesis de mantenimiento de una prestación futura adecuada.

La financiación del Pacto Local va a poner en el centro del debate una de las vías de financiación de las Haciendas Locales recogida en la legislación vigente y que hasta el presente apenas había tenido presencia en el ámbito de la financiación local: la Participación en los Tributos de las Comunidades Autónomas. En principio, las Autonomías tienen libertad, dentro del marco normativo actual, para instrumentar los recursos que aportarán a las Entidades Locales de la manera en que consideren más eficaz, sin que tengan que resultar sistemas homogéneos para todas las Comunidades.

Los modelos teórico-prácticos se moverían entre un sistema de corresponsabilidad fiscal extremo y otro de financiación basada en transferencias incondicionales. El paso dado con la aprobación del nuevo sistema de financiación autonómica, basado en la asignación de una cesta de impuestos estatales a las Administraciones Regionales, y con capacidad normativa sobre ciertos impuestos, podría inspirar la financiación de las competencias autonómicas transferidas a las Entidades Locales.

Esta alternativa plantearía, desde luego, algunos problemas, entre los que cabe destacar la cesión de capacidad normativa, muy problemática en el caso de impuestos estatales, y las dificultades técnicas de territorializar, a nivel municipal, impuestos como el IVA.

En el otro extremo estarían sistemas de financiación inspirados en la Participación de Tributos del Estado (PTE) que, basados en determinadas variables de reparto, implican el envío de transferencias corrientes incondicionadas a las Entidades Locales.

Esta alternativa, técnicamente más fácil de acometer y más rodada en la práctica española (los anteriores modelos de financiación autonómica se basaban en ella), reduciría los niveles de corresponsabilidad fiscal de las Entidades Locales, al no tener que tomar decisiones de tipo fiscal de cara a sus ciudadanos, para recibir los recursos necesarios que financien los nuevos servicios públicos transferidos.

Entre estas dos alternativas, podrían configurarse modelos mixtos, basados en transferencias no condicionadas con participación en los rendimientos de determinados impuestos estatales, entre los que el IRPF sería el primer candidato.

Perspectivas

Nos encontramos, pues, en un período muy importante para las Entidades Locales de nuestro país, del que saldrá un nuevo marco competencial, que puede caracterizarse por tener un máximo común a nivel nacional pero muy diferentes modulaciones dentro de cada autonomía, en función de las negociaciones regionales que se desarrollen.

Por otra parte, deberá definirse un modelo de financiación de estas nuevas competencias asumidas por Ayuntamientos y otros Entes Locales que, igualmente, podrá arrojar sistemas diferentes en cada Comunidad Autónoma.

Necesitado también de una solución está el problema de la atomización del sector local es-

pañol y las dificultades que ello plantea para la gestión eficaz de los servicios públicos. El papel de las Diputaciones y Mancomunidades, el surgimiento de alternativas basadas en la comarcalización del territorio y la necesidad objetiva de definir indicadores que permitan la evaluación de las nuevas competencias tanto de parte de la Entidad Local que las asume como de la Comunidad Autónoma que las cede, son cuestiones que deberían solucionarse con urgencia.

Paralelamente, el proceso de negociaciones en marcha entre el Gobierno y la FEMP sobre el actual sistema de financiación local, que debe renovarse para el ejercicio 2003, y que el Gobierno quiere mantener desvinculado de la financiación del Pacto Local, pueden dar como resultado un pequeño cambio respecto al modelo anterior, fundamentalmente caracterizado por la sustitución de recursos generados por el IAE, o bien pueden arrojar un cambio de mayor calado que incluya modificaciones sustanciales sobre la configuración actual de la Participación en Tributos del Estado, o abran el camino de la participación local en impuestos estatales.

NOTA

(*) Director de Hacienda y Gestión Pública y Analista, respectivamente, de Consultores de Administraciones Públicas

(1) Las Administraciones Locales en Alemania, Suecia y Francia gestionan el 29 por 100, 37 por 100 y 19 por 100, respectivamente, del gasto público.

Comentario Gráfico

EL CENTRO DE GRAVEDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. EVOLUCIÓN ENTRE 1995 Y 2000

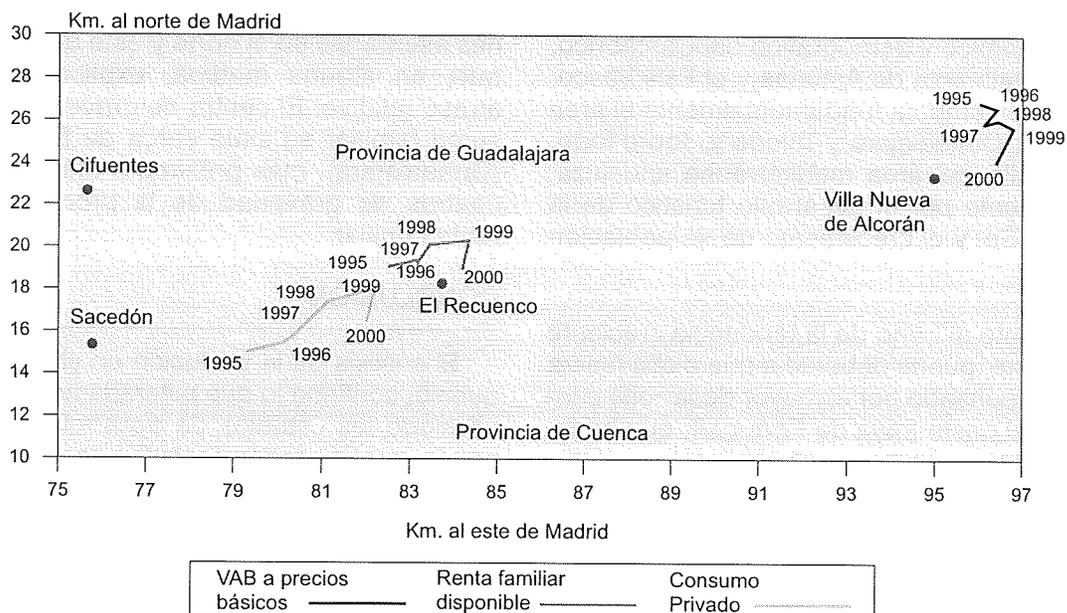
Julio Alcaide Inchausti
Pablo Alcaide Guindo

Siguiendo los trabajos iniciados en 1968 por el profesor Ramón Tamames y los publicados en la Fundación FIES por nosotros mismos, se ha procedido a calcular la evolución del centro de gravedad de la economía española entre los

años 1995 y 2000, referido, en este caso, a tres magnitudes económicas fundamentales.

1. Según el desarrollo económico peninsular, calculado según el PIB provincial.

GRÁFICO 1
CENTROS DE GRAVEDAD ECONÓMICO PENINSULAR
Evolución en 1995-2000



2. Según la renta familiar disponible provincial.

3. Según el consumo familiar provincial privado.

1. CENTRO DE GRAVEDAD ECONÓMICO PENINSULAR

El centro de gravedad del desarrollo económico peninsular, ha evolucionado entre 1995 y el 2000 con la misma tendencia desde 1985, es decir, alejándose del norte de España y aproximándose al este peninsular.

La tendencia a alejarse del norte fue casi constante en el quinquenio, terminando por acercarse hasta 24 kilómetros de la laltitud norte de Madrid, con aproximación de 2,84 kilómetros en los cinco años.

En cuanto a la evolución hacia el este de Madrid, su alejamiento en el quinquenio fue mínimo limitándose a 0.37 kilómetros, al haber retrocedido 0.40 kilómetros en el 2000, sin duda a causa del menor desarrollo turístico en dicho año.

El resultado final es que el centro de gravedad peninsular de la producción económica ubicado en la provincia de Guadalajara, se ha situado próximo a Villanueva de Alcorán.

La evolución hacia el sur del centro de gravedad peninsular, se explica por el relativo retroceso económico y demográfico del Cantábrico, fundamentalmente de Asturias y el País Vasco. Hacia el sur, empuja fundamentalmente el área de Madrid, Guadalajara y Toledo y, sobre todo, el desarrollo del área mediterránea andaluza, especialmente por el desarrollo turístico de la Costa del Sol y el crecimiento de su población residente.

En cuanto al freno de la tendencia creciente hacia el este, puede deberse a que dicha fuerza se ha compensado por el mayor desarrollo económico del oeste (raya de Portugal), que ha tenido lugar en el último quinquenio.

2. CENTRO DE GRAVEDAD DE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE

El centro de gravedad de la renta familiar dis-

ponible, se sitúa por el norte cinco kilómetros más próximo a Madrid y doce kilómetros menos alejado del este madrileño, en el entorno de El Recuenco (Guadalajara), en el límite de Cuenca.

En general, la renta familiar de las provincias españolas más deprimidas mejora respecto a su situación productiva, como consecuencia de las transferencias públicas. En la medida que las provincias norteñas están más desarrolladas que las del sur, es evidente la propensión del centro de gravedad a descender hacia el sur y el oeste de España, explicando así la pequeña diferencia en cuanto a la situación de ambos centros de gravedad peninsular.

3. CENTRO DE GRAVEDAD DEL CONSUMO FAMILIAR PENINSULAR

El centro de gravedad del consumo privado familiar, respecto a los centros de gravedad de la producción y la renta familiar disponible, se desplaza en 7,56 kilómetros al sur y 14,37 kilómetros hacia el oeste, respecto al centro de gravedad de la producción peninsular y en 2,47 kilómetros al sur y 2,19 kilómetros al oeste de la renta familiar disponible.

El denominador común que explica ambas diferencias se atribuye al ahorro familiar. Las provincias del sur y del oeste son ciertamente menos ahorradoras que las del norte y el este. En otros términos, el sur y el oeste consumen una mayor parte de su renta que las poblaciones asentadas en el norte y este de España, lo que, en alguna medida, explica su mayor atraso relativo. El centro de gravedad del consumo familiar se sitúa cerca de El Recuenco (Guadalajara), más próximo a Madrid que los centros de gravedad de la producción y la renta familiar.

CONCLUSIÓN

El análisis de la evolución en el último quinquenio, confirma lo que reiteradamente han manifestado los estudios de desarrollo regional y provincial elaborados por la Fundación FUNCAS de las Cajas de Ahorros:

1. Que la producción española ha crecido más intensamente en toda el área marítima del este y sur de España y que la población peninsular ha tendido a ubicarse a lo largo de las cos-

tas levantinas y sureñas. También destaca el mayor crecimiento económico del oeste (raya de Portugal), como consecuencia de la integración de Portugal y España en la Unión Europea.

2. Que la renta disponible en las provincias atrasadas mejora respecto a su producción, a

consecuencia de las transferencias netas de las Administraciones Públicas.

3. Que el ahorro peninsular es más intenso en el norte y este, salvo Galicia, frente al ahorro relativo (cuota de ahorro) de las provincias del sur, fundamentalmente las andaluzas.

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. MARZO 2002

La encuesta sobre previsiones de la economía española, iniciada en mayo de 1999 y que últimamente venía realizándose con periodicidad bimestral a un panel de trece instituciones, se amplía a partir de ahora a catorce, dando entrada al Consejo Superior de Cámaras de Comercio. El objetivo de esta ampliación ha sido dar un mayor peso a la representación del mundo empresarial no financiero, dado el predominio hasta ahora de las instituciones financieras. Damos la bienvenida y agradecemos al nuevo miembro del panel su colaboración.

Cambio al alza en las perspectivas de crecimiento para 2002 ...

Por primera vez desde que en el mes de marzo del pasado año se pidió a los panelistas las previsiones para el año en curso, el crecimiento del PIB se revisa al alza, aunque de forma moderada, un décimo porcentual, hasta el 2,1 por 100. Este movimiento se sitúa en línea con lo que se observa a nivel internacional, especialmente por lo que respecta a las previsiones para los EE.UU. No obstante, una vez más, no es este mejor escenario internacional el que lleva al consenso de analistas a revisar al alza sus previsiones para la economía española, pues el crecimiento de las exportaciones vuelve a reducirse dos décimas. Tampoco se modifica la cifra esperada para la demanda interna, de lo que se deduce que el mayor crecimiento del PIB procede de atribuir a la producción interior mayor protagonismo para responder al aumento de la demanda interna y de las exportaciones. En efecto, el crecimiento espe-

rado para las importaciones se revisa cuatro décimas a la baja, con lo que la aportación del saldo exterior sigue siendo negativa pero ligeramente menor a la del consenso anterior. Hay que señalar que el movimiento al alza no es generalizado, pues sólo se produce en cuatro de los catorce panelistas.

Las modificaciones en los componentes de la demanda interna son escasas, a pesar de que desde la encuesta anterior se han conocido los datos de la CNTR para el cuarto trimestre del pasado año, información que suele dar pie a revisiones significativas en las previsiones. El crecimiento del consumo de los hogares se mantiene en el 2,1 por 100 y la FBCF se revisa una décima a la baja, con movimientos dispares entre sus dos grandes componentes: se rebaja la inversión en equipo cuatro décimas y se aumenta una la inversión en construcción, lo que pone de manifiesto que la desaceleración de ésta última está siendo menor de lo que los analistas vienen pronosticando desde hace más de un año. Cabe añadir que las previsiones para la inversión en equipo se sitúan dentro de un amplio rango que va desde un mínimo del -3,1 por 100 hasta un máximo del 2 por 100, reflejando las incertidumbres en el comportamiento de este agregado, el más volátil y de difícil previsión en momentos de cambio cíclico.

... aunque la recuperación se prevé más lenta

El mayor crecimiento del PIB que se espera ahora no es consecuencia de una recuperación

CUADRO 1
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA. MARZO 2002
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Formac. bruta de capital fijo		FBCF Construcción		FBCF Equipo y otra		Demanda interna		Exportaciones bienes y serv.		Importaciones bienes y serv.	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
AFI.....	2,1	-	1,9	-	2,3	-	4,3	-	-0,8	-	2,3	-	3,6	-	4,0	-
BBVA.....	1,7	-	1,8	-	-0,2	-	2,2	-	-3,1	-	1,6	-	1,0	-	0,9	-
Caixa Catalunya.....	2,4	-	2,5	-	2,6	-	3,7	-	1,2	-	2,5	-	2,1	-	2,5	-
Caja Madrid.....	2,0	3,0	1,8	2,6	1,9	3,6	3,5	4,0	0,0	3,2	2,1	2,9	2,0	4,7	2,4	4,3
CEPREDE.....	2,0	3,0	2,2	2,9	2,5	5,7	4,4	5,1	0,2	6,4	2,4	3,3	3,3	6,3	4,4	6,9
Consejo Superior de Cámaras..	2,2	-	2,1	-	2,3	-	3,5	-	0,9	-	2,1	-	3,8	-	4,0	-
FUNCAS.....	1,9	2,9	1,9	2,6	2,1	3,8	4,5	3,2	-0,8	4,5	2,2	3,1	2,3	5,8	3,1	6,2
ICAE.....	2,2	-	2,4	-	1,8	-	3,9	-	-0,8	-	2,4	-	2,1	-	2,9	-
ICO.....	2,4	3,1	2,0	3,0	2,9	4,5	4,1	4,1	1,3	5,0	2,4	3,2	3,4	5,0	3,2	5,2
IEE.....	2,1	-	2,1	-	3,0	-	3,9	-	2,0	-	2,3	-	4,5	-	4,6	-
I. Flores de Lemus.....	1,9	2,8	2,2	2,8	2,7	3,5	4,2	3,7	0,7	4,4	2,1	3,0	2,4	5,5	2,8	5,9
Intermoney.....	2,0	2,1	2,1	2,0	1,1	1,4	3,4	3,4	-2,9	0,9	2,0	1,9	2,4	3,5	2,7	2,6
La Caixa.....	1,9	2,5	2,1	2,4	2,9	3,8	4,0	3,2	1,5	4,5	2,4	2,8	3,4	7,2	4,6	7,8
Santander Central Hispano.....	2,1	3,3	2,4	3,5	1,2	3,5	4,2	3,4	-2,4	3,6	2,1	3,2	2,8	7,1	2,5	6,6
CONSENSO (MEDIA).....	2,1	2,8	2,1	2,7	2,1	3,7	3,8	3,8	-0,2	4,1	2,2	2,9	2,8	5,6	3,2	5,7
Máximo.....	2,4	3,1	2,5	3,0	3,0	5,7	4,5	5,1	2,0	6,4	2,5	3,3	4,5	7,2	4,6	7,8
Mínimo.....	1,7	2,1	1,8	2,0	-0,2	1,4	2,2	3,2	-3,1	0,9	1,6	1,9	1,0	3,5	0,9	2,6
Diferencia 2 meses antes(4)....	0,1	-	0,0	-	-0,1	-	0,1	-	-0,4	-	0,0	-	-0,2	-	-0,4	-
- Suben(5).....	4	0	6	0	5	0	6	0	1	0	7	0	3	0	4	0
- Bajan(5).....	1	0	4	0	6	0	3	0	9	0	3	0	6	0	6	0
Diferencia 6 meses antes(4)....	-0,3	-	-0,3	-	-1,4	-	-0,2	-	-3,1	-	-0,5	-	-2,4	-	-2,8	-
<i>Pro memoria:</i>																
Gobierno(6).....	2,4	-	2,2	-	3,4	-	4,3	-	2,2	-	2,4	-	4,5	-	4,6	-
Comisión UE(7).....	2,0	3,2	1,6	3,1	2,6	4,2	3,6	4,6	1,1	4,1	2,0	3,2	3,9	7,6	3,8	7,4
FMI(6).....	2,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OCDE(8).....	2,0	3,2	2,2	3,0	1,8	4,5	-	-	-	-	2,0	3,2	3,6	7,4	3,7	7,3

(1) Remuneración media por puesto de trabajo asalariado equivalente a tiempo completo; incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.

(2) En términos de Contabilidad Nacional: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

(3) Saldo de la balanza por cuenta corriente, según estimaciones del Banco de España.

(4) Diferencia en puntos porcentuales entre la media del mes actual y la de dos meses antes (o seis meses antes).

(5) Número de panelistas que modifican al alza (a la baja) su previsión respecto a dos meses antes.

(6) Diciembre 2001.

(7) Noviembre 2001.

(8) Noviembre 2001.

(9) Deflactor del consumo privado. No suele diferir del IPC más de una o dos décimas porcentuales.

más intensa, sino de la menor desaceleración que se contempla para el primer semestre del año. Como puede verse en el cuadro núm. 2, la tasa interanual del PIB continúa a la baja en el primer trimestre, hasta el 1,9 por 100, pero se estabiliza en el segundo, mientras que en la encuesta anterior ésta seguía descendiendo hasta el 1,7 por 100 en el segundo trimestre. En cambio, se proyectaba una recuperación en la segunda mitad del año hasta el 2,4 por 100 en el cuarto trimestre, mientras que ahora esta última tasa se reduce al 2,2 por 100. Básicamente, este aplanamiento del perfil trimestral es consecuen-

cia de la evolución más suave que se prevé para el consumo de los hogares.

La recuperación se consolida en 2003

En esta encuesta se han pedido por primera vez a los panelistas las previsiones para 2003. Las cifras obtenidas suponen la consolidación de la recuperación iniciada en la segunda mitad de este año, de forma que la tasa interanual del PIB va acelerándose hasta alcanzar un 3,2 por 100 en el último trimestre, dando como media anual un 2,8 por 100. El ritmo con que se prevé

CUADRO 1 (Continuación)
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA. MARZO 2002
 Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Producción industrial (IPI)		IPC (media anual)		Costes laborales(1)		Empleo(2)		Paro (EPA) (Porc. pobl. activa)		Déficit bal. pagos (Porc. del PIB)(3)		Déficit público (Porcentaje del PIB)		
2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	
0,5	-	2,9	-	4,1	-	0,9	-	12,7	-	-2,5	-	-0,2	- AFI
-0,7	-	3,0	-	3,7	-	0,9	-	13,5	-	-1,9	-	-0,5	- BBV
2,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- Caixa Catalunya
1,0	3,0	3,2	2,9	3,5	3,0	1,0	2,0	12,7	12,5	-2,4	-2,0	-0,3	-0,2 Caja Madrid
-0,2	2,7	2,5	2,4	4,4	3,8	1,5	2,0	12,9	12,3	-2,0	-2,2	-0,3	-0,1 CEPREDE
0,7	-	2,9	-	-	-	1,0	-	13,0	-	-2,2	-	-0,1	-	Consejo Superior de Cámaras
1,2	4,6	3,1	3,0	3,5	3,4	1,3	2,0	12,8	11,8	-2,5	-2,4	-0,3	-0,5 FUNCAS
0,0	-	2,6	-	3,3	-	1,7	-	13,2	-	-3,2	-	-0,4	- ICAE
0,5	3,1	2,7	2,2	3,1	3,0	1,9	2,5	12,6	12,1	-2,5	-2,5	-0,1	0,1 ICO
1,5	-	2,5	-	3,1	-	1,0	-	12,9	-	-2,5	-	-0,3	- IEE
0,5	1,7	3,3	3,5	3,5	3,6	1,2	1,6	13,0	12,9	-1,7	-2,0	-0,5	-0,3 I. Flores de Lemus
-0,6	1,0	2,9	2,6	3,5	3,3	0,2	1,0	13,6	13,0	-2,2	-2,4	-1,0	-0,5 Intermoney
0,5	3,6	2,9	2,7	3,9	3,3	1,0	1,7	13,1	12,8	-2,9	-2,9	-0,4	-0,2 La Caixa
1,5	2,7	2,7	2,5	3,8	3,5	1,5	2,6	12,5	12,0	-2,1	-1,7	-0,2	0,1	.. Santander Central Hispano
0,6	2,8	2,9	2,7	3,6	3,4	1,2	1,9	13,0	12,4	-2,4	-2,3	-0,4	-0,2 CONSENSO (MEDIA)
2,1	4,6	3,3	3,5	4,4	3,8	1,9	2,5	13,6	13,0	-1,7	-2,0	-0,1	0,1 Máximo
-0,7	1,0	2,5	2,2	3,1	3,0	0,2	1,0	12,6	11,8	-3,2	-2,9	-1,0	-0,5 Mínimo
0,0	-	0,2	-	0,4	-	0,1	-	0,1	-	-0,1	-	0,0	-	. Diferencia 2 meses antes(4)
4	0	8	0	8	0	7	0	3	0	2	0	0	0 Suben(5) -
7	0	0	0	0	0	3	0	4	0	5	0	1	0 Bajan(5) -
-1,1	-	0,0	-	0,3	-	-0,5	-	0,3	-	0,1	-	-0,3	-	. Diferencia 6 meses antes(4)
-	-	2,6	-	3,0	-	1,1	-	12,4	-	-3,4	-	0,0	- Pro memoria: Gobierno(6)
-	-	2,3	2,1	3,5	2,8	1,0	2,1	13,0	12,1	-2,9	-2,7	-0,2	0,0 Comisión UE(6)
-	-	2,1	-	-	-	-	-	12,8	-	-	-	-	- FMI(6)
-	-	2,5(9)	2,4	3,5	3,4	0,5	1,7	13,7	13,0	-2,0	-2,0	-0,4	0,0 OCDE(8)

SIGLAS: AFI: Analistas Financieros Internacionales. BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. CEPREDE: Centro de Predicción Económica, Univ. Autónoma de Madrid. FUNCAS: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas. ICAE: Instituto Complutense de Análisis Económico. ICO: Instituto de Crédito Oficial. IEE: Instituto de Estudios Económicos. I. FLORES DE LEMUS: Instituto Flores de Lemus de la Univ. Carlos III de Madrid. La Caixa: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. FMI: Fondo Monetario Internacional. OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. UE: Unión Europea.

la nueva fase cíclica de aceleración es, pues, suave y similar a lo que está siendo la fase de desaceleración, lo que, de cumplirse, marcaría uno de los ciclos más suaves de la historia económica española. El contexto de estabilidad macroeconómica, la integración en la UEM y el dinamismo constructor explican en gran medida, en nuestra opinión, esta positiva novedad en el comportamiento de nuestra economía.

También en contra de lo que ha sido habitual en el patrón histórico de la economía española, la recuperación no se apoyará en la demanda externa. Ciertamente, las exportaciones se aceleran notablemente, pero también lo hacen las importaciones, dando una contribución nula del

saldo exterior al crecimiento del PIB. Es, por tanto, la demanda interna la que impulsa el crecimiento y, dentro de ésta, el consumo y, sobre todo, la inversión en equipo. La construcción mantiene la misma tasa de este año.

Se estabiliza el sector industrial y mejora ligeramente la creación de empleo ...

Tras sucesivas y fuertes revisiones a la baja de las perspectivas para la producción industrial en 2002, en esta ocasión se produce una estabilización, aunque la tasa prevista es moderada, un 0,6 por 100. Los últimos datos del Índice de Producción Industrial, que arrojan un crecimiento interanual nulo en los dos primeros

CUADRO 2
PREVISIONES TRIMESTRALES-MARZO 2002(1)
Variación interanual en porcentaje

	01-IV	02-I	02-II	02-III	02-IV	03-I	03-II	03-III	03-IV
PIB(2).....	2,3	1,9	1,9	2,1	2,2	2,5	2,7	2,9	3,2
Consumo hogares(2).....	3,2	2,2	2,0	2,2	2,1	2,4	2,6	2,8	2,9
IPC.....	2,8	3,1	2,8	2,8	3,1	3,0	2,8	2,8	2,8

(1) Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.

(2) Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

CUADRO 3
PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES-MARZO 2002(1)
Número de respuestas

	Actualmente			Tendencia 6 próximos meses		
	Favorable	Neutro	Desfavorable	A mejor	Igual	A peor
Contexto internacional: UE.....	0	2	12	12	2	0
Contexto internacional: No-UE.....	0	3	11	13	1	0
	Bajo	Normal	Alto	A aumentar	Estable	A disminuir
Tipo interés a corto plazo(2).....	2	10	2	7	6	1
Tipo interés a largo plazo(3).....	2	11	1	8	6	0
	Apreciado	Normal	Depreciado	Apreciación	Estable	Depreciación
Tipo cambio euro/dólar.....	0	1	13	4	10	0
	Restrictiva	Neutra	Expansiva	Restrictiva	Neutra	Expansiva
Valoración política fiscal(4).....	3	9	2	1	11	2
Valoración política monetaria(4).....	1	5	8	1	9	4

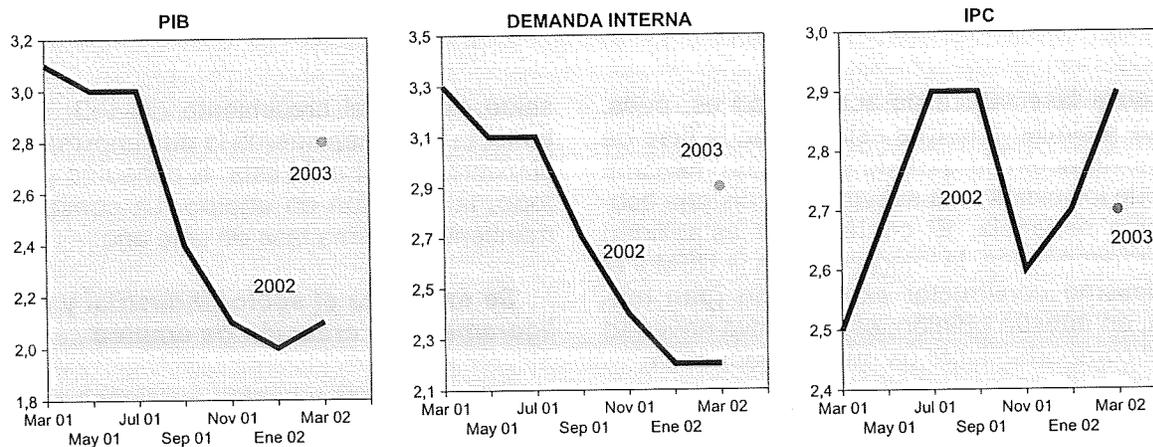
(1) Entidades privadas del cuadro 1.

(2) Euríbor a tres meses.

(3) Rendimiento deuda pública española a 10 años.

(4) En relación a la situación coyuntural de la economía española.

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL (Valores de Consenso)



Fuente: Panel de previsiones, FUNCAS.

meses del año frente a un descenso del 3,2 por 100 en el último trimestre de 2001, sustentan este cambio en las previsiones. Para 2003 se contempla una cifra igual a la del PIB, un 2,8 por 100.

También mejora en la misma proporción que el PIB el crecimiento del empleo en 2002. No obstante, la tasa de paro aumenta una décima, hasta el 13 por 100, lo que supone que ahora se prevé un mayor avance de la población activa. Esta cifra supone la interrupción de la tendencia a la baja que viene experimentando la tasa de paro desde 1995, tendencia que se recuperará en 2003. Hay que señalar que las previsiones de paro se han realizado sin tener en cuenta los cambios metodológicos que introducirá el INE a partir de la EPA del primer trimestre de este año, que podrían significar una reducción de la tasa de paro de más de dos puntos porcentuales.

... pero empeoran las perspectivas para la inflación

Por segunda vez consecutiva, pero de forma más acusada, se revisa al alza la previsión de inflación media para 2002, hasta el 2,9 por 100. De esta manera, se vuelve a la cifra prevista seis meses atrás, antes de producirse la desaceleración del IPC en la parte final de 2001. La cifra que se prevé ahora para final del año se sitúa en torno al 3,1 por 100, cuatro décimas más que en la encuesta anterior. Sin duda, ello viene causado por el nuevo repunte del precio del petróleo, pero también por la resistencia que muestran los precios de los servicios a desacelerarse. Otro factor inflacionista es el aumento de los costes laborales, cuya tasa aumenta cuatro décimas porcentuales respecto a la encuesta anterior. Para 2003 se contempla un aumento medio anual del IPC del 2,7 por 100.

No se registran cambios significativos en las previsiones de déficit exterior y déficit público, manteniéndose para este último la cifra de -0,4 por 100 del PIB en 2002, lejos, por tanto, del objetivo gubernamental de cerrar el año en equilibrio. En 2003 se espera que el déficit se reduzca al -0,2 por 100 del PIB, lo que en principio su-

pondría una moderación notable del gasto público, teniendo en cuenta que la recaudación se verá afectada por la rebaja prevista del IRPF.

El contexto internacional empieza a verse con más optimismo

Las opiniones recogidas en el cuadro núm. 3 continúan valorando el contexto internacional como desfavorable en la actualidad, pero ya no unánimemente como en la encuesta anterior, pues empiezan a darse opiniones de que es neutro. Este cambio se percibe mejor en la tendencia esperada para los próximos seis meses, que casi con unanimidad se prevé a mejor, mientras que dos meses antes las opiniones se dividían entre "a mejor" e "igual", sobre todo por lo que respecta a Europa.

Esto lleva ya a la mitad de los panelistas a prever aumentos en los tipos de interés en los próximos seis meses, tanto a corto como a largo plazo, mientras que antes la mayoría esperaba que se mantuvieran estables.

Otro cambio significativo se produce en la consideración de la cotización del euro frente al dólar, pues si bien todos los panelistas menos uno consideran que se encuentra depreciado en estos momentos, las expectativas para los próximos meses son ahora de que se mantenga estable, mientras que dos meses antes más de la mitad seguía pensando que se apreciaría.

No se aprecian cambios significativos en la valoración de la política fiscal, que sigue percibiéndose como neutra en la actualidad y se piensa que así debería ser. Tampoco cambian apenas las opiniones sobre el tono (expansivo para el 60 por 100 de los panelistas) que está teniendo en la actualidad la política monetaria en relación a las necesidades de la economía española, pero sí se observa un cambio en cómo debería ser, en el sentido de que la mayoría se decanta ahora por "neutra", en vez de "expansiva". Ello constituye otro signo de las mejores perspectivas económicas generales, pero también de la mayor preocupación actual que suscita la inflación.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Fecha de actualización: 12-04-02

Indicador	1999	2000	2001 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Periodo últ. dato	Previsiones FUNCAS	
							2002	2003
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	4,1	4,1	2,8	3,0	2,3	IV T. 01	1,9	2,9
- Demanda interna	5,6	4,2	2,8	2,4	3,2	IV T. 01	2,2	3,1
- Saldo exterior (2)	-1,5	-0,2	-0,1	-0,6	-0,9	IV T. 01	-0,3	-0,3
2.- IPI (filtrado calendario)	2,6	4,4	-1,4	0,1	-0,2	Feb-02	1,2	4,6
3.- Empleo (ocupados Cont. Nacional)	3,7	3,1	2,5	2,1	1,8	IV T. 01	1,3	2,0
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa)	15,9	14,1	13,0	12,8	13,0	IV T. 01	12,8	11,8
5.- IPC - Total (media anual)	2,3	3,4	3,6	3,1	3,1	Mar-02	3,1	3,0
6.- IPC - Inflac. subyacente	2,4	2,5	3,5	3,7	3,5	Mar-02	3,2	2,8
7.- Salarios (convenios colectivos) (3).....	2,4	3,7	3,6	3,5	2,7	Ene-02	2,9	2,8
8.- B.Pagos: saldo ctas. cte. y capital								
- millardos euros	-6,56	-13,74	-11,35	-0,72	-2,49	Dic-01	-11,24	-11,37
- % del PIB	-1,16	-2,26	-1,74	-1,60	-3,31	IV T. 01	-1,6	-1,6
9.- Déficit público (total AAPP, % del PIB)	-1,07	-0,35	-0,04	2001	-0,3	-0,5
10.- Euríbor a tres meses	2,71	4,39	4,26	3,36	3,39	Mar-02	3,50	4,00
11.- Tipo deuda pública 10 años (%)	4,73	5,53	5,12	5,11	5,34	Mar-02	5,20	5,50
12.- Tipo de cambio: dólares por euro	1,067	0,924	0,896	0,871	0,875	Mar-02	0,890	0,915
- % variación interanual	-4,8	-13,4	-3,1	-5,6	-3,8	Mar-02	-0,7	2,8
13. Financiación a empresas y familias (4)	18,5	18,9	14,3	14,3	14,0	Ene-02	--	--
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (4)	1008,6	880,7	824,4	813,7	829,2	Mar-02	--	--

(1) Media del periodo para el que se dispone de datos, excepto B. Pagos (cifras acumuladas en el periodo disponible) e índice de Bolsa de Madrid (dato del último día de cada periodo). El déficit público es la previsión del gobierno para todo el año.

(2) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.

(3) Los datos anuales y las previsiones incorporan las revisiones incluidas en las cláusulas de salvaguarda del año anterior.

(4) Datos de fin de periodo.

Fuentes: MH, MTAS, INE y Banco de España.

Actualizados semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funecas.ceca.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. (II)														
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario														
Fecha de actualización: 12-04-02	Indicador	Fuente	Media 83-00 (1)	2000	2001 (2)	I T. 01	II T. 01	III T. 01	IV T. 01	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario	
D. CONSTRUCCIÓN														
26.	Valor trabajos construcción. Total (ECIC) (3)	MFOM	3,2 (4)	6,9	7,4	7,6	8,5	6,2	--	--	--	III T. 01	El indicador muestra un crecimiento de la construcción mayor que el estimado por la CNTR. La edificación se ve beneficiada por la afluencia de dinero negro. Mejora en primeros meses de 2002 respecto a IV T. 2001. También repunta en los primeros meses de 2002. Visados y licitación son indicadores adelantados. Los primeros repuntan en últ. meses recogiendo el impulso de la demanda por afluencia dinero negro (efecto euro). Mejora la cartera de pedidos, pero empeora expect. empleo.	
27.	" " Edificación (3)	MFOM	3,6 (4)	8,6	5,6	5,1	6,7	5,0	--	--	--	III T. 01		
28.	" " Obra civil (3)	MFOM	2,4 (4)	1,1	10,4	11,2	11,3	9,0	--	--	--	III T. 01		
29.	Afiliados asalariados a la Seg. Social. Construc.	MTAS	5,3 (5)	10,9	7,3	8,5	8,3	6,5	5,8	6,9	6,1	Feb-02		
30.	Consumo aparente de cemento	OFICEMEN	4,5	11,0	8,9	5,3	13,7	6,7	9,7	14,8	10,0	Feb-02		
31.	Visados. Superficie a construir. Total	MFOM	11,4 (6)	5,1	-2,6	-3,2	-12,3	6,4	--	3,1	3,4	Nov-01		
31.a	" " Viviendas	MFOM	11,8 (6)	3,9	-5,9	-7,2	-18,9	3,5	--	14,5	2,5	Nov-01		
32.	Licitación oficial (ptas corrientes)	SEOPAN	15,8	23,6	-2,2	-38,3	-15,7	59,5	--	138,6	23,5	Sep-01		
33.	Índice de clima en la construcción (ICC) (7)	Mº CYT	-6,6 (4)	20,4	12,7	15,0	18,3	10,5	7,0	6,5	12,0	Feb-02		
E. SERVICIOS														
34.	Indicador Sintético Servicios (ISS)	Mº Econ.	3,0	4,0	3,0	3,9	3,2	2,8	2,1	2,0	2,1	Ene-02		La tendencia a la baja parece tocar fondo. Continúa sin recuperarse tras caída posterior al 11-S. Tras el repunte del IV T. 01, continúa la desaceleración. El turismo exterior acusa la recesión internacional. Empeoramiento perspectivas tras fiestas navideñas. Estable desde mediados de 2001.
35.	Tráfico aéreo de pasajeros	AENA	6,1	9,9	2,7	6,9	4,4	3,8	-4,4	-4,7	-1,3	Feb-02		
36.	Consumo de gasóleo automoción	AOP	6,2	7,0	7,7	7,0	6,0	4,9	12,8	11,7	3,4	Ene-02		
37.	Pernotaciones en hoteles	INE	4,1	-1,5	0,6	1,3	-0,2	1,9	-1,4	-3,8	-1,8	Feb-02		
38.	Indicador de confianza comercio minorista (8)	Com. Eur.	-7,3 (4)	3,0	0,0	1,0	-1,0	2,0	-3,0	-2,0	-3,0	Mar-02		
39.	Afiliados asalariados a la Seg. Social. Servicios	MTAS	5,2 (5)	6,5	5,5	6,2	6,0	4,9	5,1	5,3	4,8	Feb-02		
F. CONSUMO PRIVADO														
40.	Indicador Sintético Consumo (ISC)	Mº Econ.	2,8	3,7	3,0	2,9	3,1	3,0	3,2	3,2	3,2	Ene-02	Repunta en IV T. 01, en línea con la esimac. de la CNTR. Confirma el dinamismo del consumo en IV T. 2001. Inicia la desaceleración, tras el repunte del IV T. 01. Serie de tendencia, no recoge repunte consumo en IV T. 01. Fuerte caída, una vez pasado el efecto euro. De nuevo modera su crecimiento por aumento inflación. A pesar mejoría en febrero, continúa en niveles muy bajos. Tendencia a la baja. Últ. meses cae a niveles de 1996.	
41.	Gasto consumo hogares, deflactado (EOPF)	INE	2,8 (5)	6,1	4,8	6,3	4,6	3,5	4,9	4,9	4,9	IV T. 01		
42.	Ventas al por menor, deflactadas (ICM)	INE	2,3 (9)	2,7	3,4	3,5	3,3	3,3	3,3	3,7	2,7	Feb-02		
43.	Disponibilidades de bienes de consumo (8)	Mº Econ.	3,2	1,0	1,3	0,4	1,6	2,1	1,3	1,2	0,7	Dic-01		
44.	Matriculaciones de automóviles de turismo	ANFAC	7,8 (10)	-1,8	4,0	-1,6	3,8	5,4	9,3	-7,4	-15,4	Mar-02		
45.	Índice de renta salarial real	Mº Econ.	2,7	6,2	4,6	5,1	4,6	4,1	4,8	4,5	4,3	Feb-02		
46.	Nivel cartera pedidos interior de b. consumo (7)	Mº CYT	-18,4 (11)	-2,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-26,0	-20,0	Feb-02		
47.	Indicador de confianza del consumidor (7)	Com. Eur.	-10,9 (11)	2,0	-4,0	-1,0	-4,0	-4,0	-7,0	-9,0	-12,0	Mar-02		
G. INVERSIÓN EN EQUIPO														
48.	Disponibilidades de bienes de equipo (8)	Mº Econ.	5,4	5,0	-4,5	-1,3	-4,9	-6,6	-5,3	-5,1	-4,8	Dic-01		Segue cayendo, pero a menor ritmo. Al igual que automóviles, parece también incide efecto euro. El dato de febrero también indica una recuperación relativa.
49.	Matriculación de vehículos de carga	ANFAC	11,3	-0,6	-1,2	-3,2	-2,1	-1,5	2,5	-4,5	-14,3	Feb-02		
50.	Nivel cartera pedidos interior de b. equipo (7)	Mº CYT	-26,6 (11)	-6,0	-14,0	-7,0	-12,0	-15,0	-21,0	-28,0	-16,0	Feb-02		

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo para el que se dispone de datos. (3) Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción, a precios ctes. (4) 89-00. (5) 86-00. (6) 93-00. (7) Opiniones, saldo de respuestas en %. (8) Producción interior (PI) más importaciones menos exportaciones a precios constantes; series corregidas de irregularidad, calendario y estacionalidad. (9) 96-00. (10) 85-00. (11) 87-00.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (III)												
Variación en porcentaje respecto al mismo período del año anterior, salvo indicación en contrario												
Fecha de actualización: 12-04-02	Indicador	Fuente	Media 83-00 (1)	2000	2001 (2)	I T. 00	II T. 01	III T. 01	IV T. 01	Período: Último mes	Período: Últ. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR												
51.	Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor	Aduanas	13,5	18,5	4,5	14,3	7,4	3,3	-5,2	-5,8	Dic-01	Fuerte y rápido deterioro de las exportaciones, que acusan el brusco debilitamiento del comercio internacional.
51.a.	" " " " Volumen	Mº Econ.	9,3	11,7	2,0	9,9	3,2	0,0	-4,4	-4,4	Dic-01	El crecimiento de 2001 supera la estimación provisional de la CNTR, por tanto más deflación al crec. del PIB.
52.	Importaciones de bienes (Aduanas). Valor	Aduanas	12,6	21,8	3,3	11,2	6,7	1,4	-4,4	-5,0	Dic-01	Dato atípico el de febrero.
52.a.	" " " " Volumen	Mº Econ.	10,9	7,9	4,1	6,7	6,6	0,4	2,5	4,1	Feb-02	Ligera disminución del déficit comercial debida a la ganancia de RRI. Elio y el aumento del superávit de servicios (turismo) se tradujo en 2001 en la disminución del déficit c/c y de la necesidad de financiación frente al resto del mundo.
53.	Entrada de visitantes	IET	6,5 (3)	3,2	1,8	4,7	3,0	1,4	-2,0	-0,1	Feb-02	Para 2002 se prevé que ésta se reduzca al 1,6% del PIB.
54.	Balanza Pagos. Saldo comercial (millardos euros)	BE	-14,43	-35,64	-35,29	-6,77	-9,40	-9,57	9,55	-2,80	Dic-01	
	- % variación interanual		--	24,7	-21,0	-7,0	5,1	-3,2	0,1	-1,0	Dic-01	
55.	B.P. Saldo cuenta corriente (millardos euros)	BE	-7,05 (4)	-18,96	-17,04	-2,67	-4,39	-3,40	-6,57	-1,03	Dic-01	
56.	B.P. Saldo cla. de. y capital (millardos euros)	BE	-2,29	-13,74	-11,35	-1,13	-2,06	-2,70	-5,49	-0,72	Dic-01	
	- % del PIB		-0,6	-2,3	-1,7	-0,7	-1,3	-1,6	-3,3	--	IV T. 01	
I. MERCADO LABORAL												
57.	CNTR. Ocupados (personas, series c.v.e.)	INE	1,5	3,1	2,5	3,6	2,6	2,1	1,8	--	IV T. 01	Continúa la elevada relación empleo/PIB.
58.	EPA. Activos	INE	1,2	2,0	0,8	1,0	0,6	0,7	1,0	--	IV T. 01	Crece por encima de la población en edad de trabajar.
59.	EPA. Ocupados	INE	1,4	4,0	2,0	2,8	1,8	1,8	1,8	--	IV T. 01	Crecimiento estabilizado y elevado en relación al del PIB;
60.	EPA. Ocupados asalariados	INE	2,3	5,6	2,4	3,3	1,8	2,2	2,1	--	IV T. 01	caída industria se compensa con aumento en servicios.
61.	EPA. Asalariados temporales (% s/total)	INE	31,7 (5)	32,0	31,7	31,5	31,5	31,9	31,7	--	IV T. 01	Apenas desciende, a pesar de las reformas laborales.
62.	EPA. Parados (miles de personas)	INE	2943,3	2370,4	2213,1	2267,4	2192,1	2179,5	2213,4	--	IV T. 01	Se ralentiza el ritmo de caída debido a la aceleración de la población activa. Aumento IV T. 01 es estacional.
	- % variación interanual		0,8	-9,0	-6,6	-9,7	-6,5	-6,2	-3,8	--	IV T. 01	Grandes diferencias por sexo, edad y territorio.
63.	Pago registrado activa (tasa de paro)	INE	19,5	14,1	13,4	13,0	12,8	13,0	13,0	1666,0	Mar-02	Tendencia al alza. En cifras desestacionalizadas, el paro siguió aumentando en marzo, a pesar efecto S.Santa.
	- % variación interanual	INEM	2357,9	1557,5	1529,9	1599,4	1491,3	1466,3	1562,6	4,2	Mar-02	Aumentan la contratación indefinida y cae la temporal.
64.	Contratos registrados	INEM	11,9 (6)	4,5	1,6	-1,1	1,7	1,5	4,4	4,2	Mar-02	Desaceleración en marzo, a pesar efecto Semana Santa.
65.	Afiliados a la Seguridad Social	MTAS	2,0	5,0	3,9	4,6	4,3	3,4	3,3	3,1	Mar-02	
J. PRECIOS Y SALARIOS												
66.	Deflactor del PIB (c.v.e.)	INE	6,1	3,4	3,9	4,1	4,6	4,0	3,1	--	IV T. 01	Mayor crecimiento del excedente unitario que de los CLU.
67.	Índice de precios de consumo (IPC). Total	INE	5,8	3,4	3,6	3,8	4,1	3,6	2,8	3,1	Mar-02	La subida de los precios de la energía impidió que la inflación bajase en marzo. Buen comportamiento b. Indust. no energét., aunque distorsionado por distinto efecto rebajas
68.	IPC. Alimentación	INE	5,3	2,2	5,5	4,4	5,7	6,1	5,8	4,4	Mar-02	2001 y 2002. Los servicios, en cambio, se aceleran por subida precios turismo y hostelería asociada a Semana Santa. Empeoran perspectivas por subida del petróleo.
69.	IPC. Bienes industriales sin energía	INE	5,2	2,1	2,7	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7	Mar-02	Desde dic 99 el IPC ha aumentado 2,7 pp más en España que en la UEM. Pérdida de competitividad.
70.	IPC. Energía	INE	4,4	13,3	-1,0	4,4	3,2	-1,7	-9,1	-3,2	Mar-02	Buen comportamiento precios b. consumo en últ. meses.
71.	IPC. Servicios	INE	7,5	3,8	4,3	4,5	4,5	4,1	4,1	4,4	Dic-01	Caída, debida al debilitamiento del comercio internacional
72.	IPC. Subyacente (IPSEBENE)	INE	6,0	2,5	3,5	3,2	3,5	3,5	3,7	3,7	Feb-02	Moderación en 2002, en línea con inflación esperada.
73.	IPC relativos España / resto UEM (7) (8)	FUNCAS	101,3 (9)	101,9	102,5	102,1	102,5	102,1	103,2	102,7	Feb-02	Peligrosa aceleración de los costes laborales.
74.	Precios de producción (IPRI)	EUROSTAT	0,9 (3)	1,2	0,7	0,9	1,0	0,1	0,8	0,4	Feb-02	Crecimiento superior en casi 3 pp a la media UEM.
75.	Precios de exportación (IVUs)	INE	3,8	5,4	1,7	3,6	2,6	1,4	-0,7	0,1	Feb-02	
76.	Precios de importación (IVUs)	Mº Econ.	3,8	6,1	2,5	4,0	4,1	3,3	-0,8	-1,4	Dic-01	
77.	Salarios. Convenios colectivos (10)	MTAS	5,5 (11)	12,9	-0,7	4,3	0,1	3,0	-6,8	-8,7	Dic-01	
78.	Coste salarial por hora efectiva (ICL)	INE	6,9	3,7	3,6	3,5	3,4	3,4	3,5	3,5	Feb-02	
79.	CLU industria manufacturera (c.v.e. y calendario)	INE (CNTR)	5,2	2,4	3,7	3,3	3,2	3,9	4,5	--	IV T. 01	
			5,2	2,5	4,8	6,2	5,9	2,9	4,4	--	IV T. 01	

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del período para el que se dispone de datos. Para la Balanza de Pagos son datos acumulados del período disponible. (3) 96-00. (4) 90-00. (5) 88-00. (6) 86-00. (7) IPC armonizados. (8) Dic 98 = 100. Aumento del índice significa pérdida de competitividad. (9) 99-00. (10) Datos acumulados desde comienzo de año hasta final de período de referencia. Los datos anuales incluyen las revisiones por cláusulas de salvaguarda. (11) 85-00.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (IV)														
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario														
Fecha de actualización: 12-04-02	Indicador	Fuente	Media 83-00 (1)	2000	2001 (2)	I T. 01	II T. 01	III T. 01	IV T. 01	Penúlt. mes	Ultimo mes	Periodo últ. dato	Comentario	
K. SECTOR PÚBLICO														
Estado														
80.	Ingresos no financieros (caja, millardos euros) (3)	M ^a Hac.	--	118,69	125,19	31,00	57,28	86,08	125,19	115,85	125,19	Dic-01	Crecimiento de los ingresos en línea con lo previsto (5,3%), con aumentos superiores en impios directos e inferiores en indirectos. Los pagos crecen 1 pp por encima de lo presupuestado, lo que origina un empeoramiento del saldo de caja. Al contrario que en términos de caja, en CN los ingresos crecen más que los gastos (5,9 y 5%, respectivamente), dando lugar a una mejora del déficit respecto al año anterior. No obstante, el déficit alcanzado (-0,5% del PIB) supera en 0,2 pp las previsiones. Menor crecimiento que el PIB nominal, por lo que se reduce la ratio deuda/PIB.	
-	% variación interanual		12,1	7,5	5,5	6,0	-0,3	3,4	5,5	5,5	5,5	Dic-01		
81.	Pagos no financieros (caja, millardos euros) (3)	M ^a Hac.	--	121,12	128,07	36,58	65,30	96,00	128,07	115,45	128,07	Dic-01		
-	% variación interanual		9,4 (4)	3,8	5,7	3,8	3,0	5,1	5,7	5,8	5,7	Dic-01		
82.	Saldo no financiero (caja, millardos euros) (3)	M ^a Hac.	--	-2,43	-2,88	-5,58	-8,02	-9,92	-2,88	0,39	-2,88	Dic-01		
-	% variación interanual		--	-61,7	18,6	-7,3	34,9	22,2	18,6	-46,4	18,6	Dic-01		
83.	Necesidad financ. (Cont.Nac., millardos euros) (3)	M ^a Hac.	--	-3,76	-3,04	0,64	-3,86	-4,06	-3,04	4,01	-3,04	Dic-01		
-	% variación interanual		--	-43,1	-22,4	--	236,4	24,1	-22,4	63,3	-22,4	Dic-01		
-	% del PIB anual		-3,7	-0,6	-0,5	0,1	-0,6	0,5	0,5	0,6	-0,5	Dic-01		
84.	Deuda bruta (fin periodo, millardos euros)	BE	10,4 (5)	308,75	308,97	305,91	309,32	309,99	308,97	310,09	305,44	Feb-02		
-	% variación interanual		--	3,3	0,2	2,4	1,9	1,9	0,2	1,9	0,7	Feb-02		
Total AA,PP.														
85.	Necesidad financ. (Cont.Nac., % PIB)	M ^a Hac.	-4,3	-0,4	0,0	--	--	--	--	--	--	2001	Déficit cero gracias al superávit de la S.S. (0,6% del PIB). Supera la referencia del 50%, pero tiende a la baja.	
86.	Deuda pública (% del PIB)	M ^a Hac.	51,4	61,1	--	--	--	--	--	--	--	2000		
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO														
87.	M3 Eurozona	BCE	5,8 (6)	4,0	8,0	3,8	5,5	6,8	8,0	7,9	7,4	Feb-02	La tendencia creciente parece invertirse en 2 últ. meses. Fuerte desaceleración en ene-feb, quizás asociada al euro. Fuerte crecimiento, pero en desaceleración. La recuperación tras el 1-1-S no se consolida.	
87.a.	Aportación española a M3 Eurozona	BE	9,8	7,4	10,4	7,6	10,5	10,2	10,4	7,0	6,6	Feb-02		
88.	Financiación a empresas y familias (7)	BE	18,3 (9)	18,9	14,3	17,4	16,7	14,4	14,3	14,3	14,0	Ene-02		
89.	Índice de acciones Bolsa de Madrid (9)	Bolsa Mad.	--	880,7	824,4	888,4	861,3	721,9	824,4	813,7	829,2	Mar-02		
Tipos de interés (% , media del periodo)														
90.	Banco Central Europeo, subasta semanal (10)	BCE	10,75 (11)	4,04	4,25	4,75	4,58	4,25	3,42	3,25	3,25	Mar-02	No se esperan más bajadas en próximos meses. La curva de rendimientos a c/p se ha hecho más pendiente, los mercados esperan subidas del BCE ya en este año. Los signos de recuper. en EE.UU. y las perspectivas de que no bajen más los tipos oficiales llevan a alza las rentabilidades. Acorchamiento del diferencial España/Alemania. Cambian tendencia en feb., como deuda medio y largo plazo. Menores media zona euro. Al alza en próximos meses.	
91.	Euribor a 3 meses	BE	10,39 (12)	4,39	4,26	4,75	4,59	4,27	3,44	3,35	3,39	Mar-02		
92.	Euribor a 12 meses	BE	10,89 (12)	4,78	4,08	4,54	4,44	4,06	3,29	3,59	3,82	Mar-02		
93.	Bonos a 10 años. España	BE	6,85 (13)	5,53	5,12	5,08	5,29	5,22	4,88	5,11	5,34	Mar-02		
94.	Diferencial 10 años España-Alemania (pp)	BE	0,34 (13)	0,26	0,30	0,31	0,32	0,26	0,26	0,18	0,16	Mar-02		
95.	Diferencial 10 años España-Estados Unidos (pp)	BE	0,19 (13)	-0,60	0,06	-0,03	-0,06	0,18	0,10	0,14	0,01	Mar-02		
96.	Crédito 1-3 años (Bancos/Cajas)	BE	13,1/13,3	5,77/2	5,97/4	6,37/7	6,07/4	6,07/4	5,37/1	4,8/6,7	5,1/6,7	Feb-02		
97.	Crédito hipotecario (Bancos/Cajas)	BE	11,0/11,0 (14)	5,7/5,8	5,6/5,9	6,1/6,4	5,7/6,1	5,6/5,6	5,0/5,3	4,6/4,9	4,7/4,9	Feb-02		
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)														
98.	Dólares USA por Euro	BCE	1,181 (13)	0,924	0,896	0,923	0,873	0,891	0,895	0,871	0,875	Mar-02		El euro no acaba de recuperarse, pues los mercados apuestan por un despegue rápido de la economía americana. En términos efectivos el euro se apreció durante 2001, lo que implica una ligera pérdida de competitividad de la UEM. También la economía española perdió compet. en 2001.
-	% variación interanual		--	-13,4	-3,1	-2,5	-6,5	-1,5	3,0	-5,6	-3,8	Mar-02		
99.	Tipo efectivo nominal del euro (I T. 1999 = 100)	BCE	98,0	85,7	87,3	88,5	86,0	87,0	87,5	87,6	86,8	Feb-02		
99.a.	Tipo efectivo real del euro (I T. 1999 = 100) (16)	BCE	103,5	86,5	89,0	90,0	87,7	88,9	89,5	90,2	89,4	Feb-02		
100.	Tipo efect. real España/países des. (99=100) (16)	BE	103,3	97,4	98,9	98,6	98,4	98,5	99,8	99,6	99,2	Feb-02		

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo para el que se dispone de datos. (3) Datos acumulados desde comienzo de año hasta el final del periodo de referencia. (4) 84-00. (5) 93-00. (6) 97-00. (7) Datos de fin de periodo. (8) 98-00. (9) Nivel. 31-12-85 = 100. datos de fin de periodo. (10) Medias del periodo, excepto para los últimos meses, que son tipos marginales de la última subasta del mes. (11) Hasta 1998, subasta decenal BE. (12) Hasta 1998, MIBOR. (13) 90-00. Hasta 1998, tipo de cambio dólar/euro. (14) Bancos: 89-00. Cajas: 86-00. (15) 96-00. (16) Obtenido con precios de consumo relativos.

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM							
		1999	2000	2001	12 últimos meses	Último mes o trimestre	
A. CONVERGENCIA NOMINAL							
1. Inflación (IPCA, % var. anual)	España	2,2	3,5	3,2	3,2	3,2	Mar-02
	UE	1,2	2,1	2,4	2,4	2,3	Feb-02
	UEM	1,1	2,4	2,6	2,6	2,4	Feb-02
	3 mejores UE	0,6	1,8	1,7	1,7	1,9	Feb-02
2. CLU, total economía (% var. anual)	España	2,1	2,4	4,0	4,0	4,1	IV T. 01
	UE	1,7	1,4	2,6 (1)	--	--	--
	UEM	1,3	1,0	2,5 (1)	2,2	2,5	III T. 01
3. Déficit público (% PIB)	España	-1,1	-0,3	0,0	--	--	--
	UE	-0,7	1,1	-0,6	--	--	--
	UEM	-1,3	0,2	-1,3	--	--	--
4. Deuda pública (% PIB)	España	63,4	60,4	57,2	--	--	--
	UE	67,5	63,9	63,0	--	--	--
	UEM	72,7	69,5	69,1	--	--	--
5. Tipos deuda 10 años ... (%)	España	4,7	5,5	5,1	5,1	5,3	Mar-02
	UE	4,7	5,4	5,0	5,0	5,0	Feb-02
	UEM	4,7	5,5	5,0	5,0	5,1	Feb-02
B. CONVERGENCIA REAL							
6. Crecimiento del PIB (% var. anual)	España	4,1	4,1	2,8	2,8	2,3	IV T. 01
	UE	2,6	3,3	1,6	1,6	0,8	IV T. 01
	UEM	2,7	3,4	1,5	1,5	0,6	IV T. 01
7. PIB per cápita (PPA, UE=100)	España	80,6	81,2	81,6 (1)	--	--	--
	UEM	99,0	98,9	98,9 (1)	--	--	--
8. Crecimiento del empleo (% var. anual)	España	3,5	3,1	2,5	2,5	1,8	IV T. 01
	UE	1,6	1,7	1,1	1,1	0,8	IV T. 01
	UEM	1,7	1,9	1,2 (1)	2,0	1,2	III T. 01
9. Tasa de paro (% poblac. activa)	España	15,9	14,1	13,0	13,0	12,9	Feb-02
	UE	9,1	8,2	7,7	7,7	7,7	Feb-02
	UEM	9,9	8,9	8,3	8,4	8,4	Feb-02
10. Tasa de ocupación (% poblac. 15-64 años)	España	52,5	55,0	--	--	--	--
	UE	61,9	62,6	--	--	--	--
	UEM	59,4	60,2	--	--	--	--

(1) Previsiones de la Comisión Europea (Nov 01).
los datos son en 2000: UEM:-0.8 y UE:-0.1; en 2001: UEM:-1.1 y UE:-0.5.

Fuentes: OCDE, Comisión Europea, Eurostat, BCE, BE e INE.

Criterios de convergencia del Tratado de Maastricht:

Inflación: la media de los doce últimos meses no debe superar en 1,5 puntos la de los tres países con menor inflación.

Déficit público: No superar el 3% del PIB.

Deuda pública: No superar el 60% del PIB.

Actualizados semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BASICOS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL (I)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 12-04-02

	1-PIB						2-Demanda interna							
	83-00	2000	2001 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2002 (2)	83-00	2000	2001 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2002 (2)		
Alemania	2,4	3,2	0,7	0,4	0,0	01-IV	0,7	2,3	2,2	-0,9	-1,4	-2,0	01-IV	1,0
Francia	2,2	3,6	2,0	2,1	0,9	01-IV	1,5	2,1	3,9	1,7	1,6	0,5	01-IV	1,6
Italia	2,1	2,9	1,8	1,8	0,7	01-IV	1,3	2,3	2,6	1,2	2,3	0,8	01-IV	1,9
Reino Unido	2,8	3,0	2,2	2,0	1,6	01-IV	1,7	3,1	3,6	3,2	2,3	2,1	01-IV	2,3
España	3,1	4,1	2,8	3,0	2,3	01-IV	2,0	3,4	4,2	2,8	2,4	3,2	01-IV	2,0
UEM	2,4	3,4	1,5	1,4	0,6	01-IV	1,3	2,3	2,8	0,9	0,8	-0,1	01-IV	1,6
UE-15	2,4	3,3	1,6	1,5	0,8	01-IV	1,4	2,4	2,9	1,2	1,0	0,3	01-IV	1,7
EE.UU.	3,6	4,1	1,2	0,5	0,5	01-IV	0,5	3,8	4,8	1,3	0,6	0,4	01-IV	0,6
Japón	2,9	2,2	-0,4	-0,5	-1,9	01-IV	-0,9	2,9	1,8	0,3	0,2	-1,4	01-IV	-1,0
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea, noviembre 2001. Eurostat e Institutos de Estadística de los países.													

	3.- Producción industrial					4-Precios de consumo							
	83-00	2000	2001 (1)	Penúlt. dato (2)	Último dato (2)	83-00	2000	2001 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2002 (2)		
Alemania	2,1	6,2	0,6	-4,4	-4,4	02-ene	2,1	2,1	2,4	2,3	1,8	02-feb	1,5
Francia	1,6	3,3	1,0	-1,9	-1,3	02-ene	3,1	1,8	1,9	2,4	2,3	02-feb	1,4
Italia	2,3	3,9	-1,0	-5,7	-3,3	02-ene	5,6	2,6	2,3	2,4	2,7	02-feb	1,7
Reino Unido	1,9	1,6	-2,1	-5,3	-5,1	02-feb	3,9	0,8	1,3	1,0	1,6	02-ene	1,3
España	2,4	4,0	-1,3	-0,1	-0,1	02-feb	5,7	3,5	3,2	3,2	3,2	02-mar	2,3
UEM	2,3	5,6	0,2	-4,4	-2,9	01-ene	3,5	2,4	2,6	2,7	2,4	02-feb	1,8
UE-15	2,3	5,5	-0,2	-4,6	-3,4	01-ene	3,8	2,1	2,4	2,5	2,3	02-feb	1,7
EE.UU.	3,7	4,5	-3,7	-4,7	-4,1	02-feb	3,3	3,4	3,0	1,1	1,1	02-feb	1,8
Japón	2,3	5,4	-7,6	-11,6	-11,3	02-feb	1,2	-0,6	-0,4	-1,4	-1,6	02-feb	-0,8
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Filt. calendario laboral. OCDE, BCE e INE.					(1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE, nov 2001. Eurostat. Desde 1996, IPCA para los países UE.							

	5.- Empleo						6.- Tasa de paro (% poblac. activa)							
	83-00	2000	2001(1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2002 (2)	83-00	2000	2001 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2002 (2)		
Alemania	0,5	0,5	0,1	0,1	-0,2	01-IV	-0,3	7,3	7,9	7,7	8,1	8,1	02-feb	8,2
Francia	0,5	2,6	1,9	1,9	1,4	01-III	0,4	10,6	9,5	8,6	8,9	9,0	02-feb	9,2
Italia	0,0	1,9	2,0	1,8	1,1	01-IV	0,4	9,9	10,5	9,9	9,1	9,0	01-ene	9,6
Reino Unido	0,9	1,1	0,8	0,7	0,9	01-II	0,0	8,9	5,5	5,2	5,1	5,1	01-dic	5,4
España	1,2	3,1	2,5	2,1	1,8	01-IV	1,0	19,5	14,1	13,0	12,9	12,9	02-feb	13,0
UEM	0,6	2,1	1,6	1,6	1,2	01-III	0,2	9,9	8,9	8,4	8,4	8,4	02-feb	8,6
UE-15	0,6	1,7	1,2	1,1	0,8	01-IV	0,2	9,6	8,2	7,7	7,7	7,7	02-feb	8,0
EE.UU.	1,7	1,3	-0,1	-0,1	-1,0	01-IV	-0,6	6,1	4,0	4,4	5,6	5,6	02-feb	5,9
Japón	0,8	1,3	-0,5	-0,8	-1,3	01-IV	-0,3	3,0	4,7	4,8	5,5	5,3	02-ene	6,5
Notas y fuentes:	(1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE nov 2001. OCDE e INE (CNTR).						(1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE nov 2001. Eurostat. Tasas normalizadas.							

Actualizados semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BASICOS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL (II)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 12-04-02

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	83-00	2000	2001	Prev. 2002 (1)	83-00	2000	2001	Prev. 2002 (1)	83-00	2000	Prev. 2001(1)	Prev. 2002 (1)
Alemania	-2,0	1,2	-2,6	-2,7	48,7	60,3	59,8	61,0	1,1	-1,0	-0,1	-0,2
Francia	-3,2	-1,3	-1,4	-2,0	43,4	57,4	57,2	57,3	-0,3	1,4	1,7	1,8
Italia	-8,3	-0,5	-1,4	-1,2	102,6	110,6	109,4	106,9	0,2	0,1	0,2	-0,1
Reino Unido	-2,5	4,1	0,9	0,4	47,3	42,4	39,0	37,2	-1,1	-3,4	-1,9	-2,9
España	-4,2	-0,3	0,0	-0,2	51,5	60,4	57,2	57,3	-1,1	-3,4	-3,1	-2,9
UEM	-4,0	0,2	-1,3	-1,4	62,9	69,5	69,1	68,4	0,3	-0,1	0,4	0,4
UE-15	-3,6	1,1	-0,6	-0,9	60,6	63,9	63,0	61,8	0,0	-0,3	0,2	-0,1
EE.UU.	-3,3	1,7	-0,3 (1)	-3,6	63,2	57,3	54,1 (1)	50,7	-1,9	-4,4	-3,7	-3,3
Japón	-2,0	-7,6	-6,5 (1)	-5,9	82,2	130,7	142,1 (1)	150,9	2,6	2,5	2,3	2,3
Notas y fuentes:	(1) Previsiones CE, nov2001. Deuda pública EE.UU. Japón son previsiones FMI oct 2001. Fuentes: CUE, excepto deuda pública de EEUU y Japón, que es del FMI.											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	83-00	2000	Dic 2000	Dic 2001	Feb 2002	Mar 2002	83-00	2000	Dic 2000	Dic 2001	Feb 2002	Mar 2002
Alemania	5,46	4,33	4,89	3,30	3,31	3,34	6,63	5,27	4,91	4,77	4,93	5,18
Francia	7,56	4,33	4,87	--	--	--	8,23	5,41	5,05	4,87	5,01	--
Italia	10,79	4,33	4,87	--	--	--	11,16	5,59	5,30	5,05	5,21	--
Reino Unido	9,01	6,08	5,85	3,95	3,95	--	8,63	5,34	4,96	4,90	5,01	5,30
España	10,91	4,38	4,93	3,35	3,34	3,38	10,97	5,53	5,20	4,97	5,11	5,34
UEM	7,97	4,39	4,94	3,34	3,36	3,39	8,70	5,44	5,07	4,96	5,07	--
UE-15	8,31	4,65	5,00	3,40	3,42	--	8,81	5,45	5,07	4,88	5,03	--
EE.UU.	6,19	6,44	6,42	1,83	1,82	1,90	7,89	6,12	5,32	5,10	4,97	5,33
Japón	3,64	0,20	0,51	0,01	0,01	--	4,62	1,76	1,62	1,35	1,52	1,50
Notas y fuentes:	(1) Mercado interbancario a tres meses. BCE y Banco de España.						(1) Deuda pública a diez años. BCE y Banco de España.					

	12.- Bolsas de valores (Indices 31-12-94=100 y %var.)				13.- Tipos de cambio					
	2001	Dic 2001	Mar 2002	% var. anual últ. dato	94-00	2001	Dic 2001	Mar 2002	% var. anual últ. dato	
NYSE (Dow Jones)	261,4	261,40	271,4	5,3	\$ por euro-ecu	1,144	0,896	0,892	0,875	-3,8
Tokio (Nikkei)	53,5	53,50	55,9	-15,2	¥ por euro-ecu	125,2	108,7	113,4	114,7	4,0
Londres (FT-SE 100)	170,2	170,20	171,9	-6,4	¥ por dólar	111,2	121,5	127,1	131,0	8,0
Francfort (Dax-Xetra)	244,9	244,90	256,2	-7,4	Tipo efec. euro(1)	91,1	87,3	87,7	86,8	-1,8
París (CAC 40)	245,9	245,90	249,2	-9,5	Tipo efec. \$ (1)	103,7	111,8	113,9	115,8	4,0
Madrid (I.G.B.M.)	289,3	289,30	291,0	-6,6	Tipo efec. ¥ (1)	140,5	106,9	102,4	100,0	-6,0
Notas y fuentes:	Datos de fin de periodo. Bolsa de Madrid y "Financial Times".				(1) Tipo medio frente países indust., 1999=100. BCE y Banco de España.					

14.- Precios materias primas	En dolares					En euros				
	95-01	2001	Dic 2001	Mar 2002	% var. anual últ. dato	95-01	2001	Dic 2001	Mar 2002	% var. anual últ. dato
Índice "The Economist", 95=100: - Total	84,24	68,5	65,6	69,9	-1,3	99,9	100,1	96,2	104,3	2,8
- Alimentos	86,35	68,6	67,8	70,0	0,0	102,2	100,2	99,4	104,6	3,9
- Prod. industriales	81,37	68,5	62,5	69,7	-2,4	96,8	100,0	91,6	104,0	1,3
Petróleo Brent, \$ ó euros/barril	22,27	24,4	18,6	23,6	-3,7	18,1	27,2	20,9	27,0	0,2
Fuente: "The Economist". Los datos en euros están obtenidos aplicando el tipo medio mensual euro/dólar.										

Actualizados semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

PREVISIONES DE INFLACIÓN

IPC: Marzo 2001-Previsiones 2002

El IPC aumentó en marzo ocho décimas de punto porcentual, lo que ha mantenido la tasa anual en el 3,1 por 100 por tercer mes consecutivo, coincidiendo con las previsiones. No obstante, el comportamiento de los distintos componentes ha diferido bastante del esperado, tal como puede observarse en el cuadro 1.

Entre los componentes de mejor comportamiento cabe destacar los bienes industriales no energéticos (BINEs), con una importante caída en prácticamente todas sus rúbricas, lo que permitió reducir su tasa interanual en ocho décimas, constituyendo una grata sorpresa. Un análisis más detallado del excepcional comportamiento de este mes estaría poniendo de manifiesto no sólo la posible extensión del efecto rebajas al mes de marzo (las rebajas de enero y febrero de 2002 fueron menores que las de 2001 y, por tanto, la subida posterior de marzo de 2002 también ha sido menor que la de un año antes, lo que ha hecho reducirse la tasa interanual), sino la pérdida de fuerza de la demanda de consumo una vez se ha dejado atrás el efecto euro.

También se comportaron mejor que un año

antes los precios de los alimentos sin elaborar, lo que permitió el descenso de su tasa interanual en otras ocho décimas porcentuales. Se dieron mayores subidas que un año antes (y elevadas, como es habitual en estas fechas al introducirse las nuevas producciones tempranas) en legumbres, hortalizas frescas y patatas, pero ello fue más que contrarrestado por el mejor comportamiento de las carnes, cuyos precios se vieron afectados el pasado año por el efecto de la vacas locas.

Por el contrario, el mal comportamiento de los alimentos elaborados, los servicios y la energía contrarrestaron los efectos beneficiosos antes mencionados. En el caso de los alimentos elaborados, el alza un mes más del precio del aceite, ha propiciado que su tasa interanual se eleve en dos décimas hasta el 4,2 por 100.

Asimismo, los servicios aumentaron su tasa interanual en 4 décimas, hasta el 4,8 por 100. En este caso no es posible achacarlo a un cambio de tendencia, sino a un efecto transitorio provocado por el adelanto de la Semana Santa al mes de marzo, de manera que los tradicionales aumentos de los precios de los servicios turísticos asociados a estas fechas se han dejado sentir

CUADRO 1
IPC DICIEMBRE: COMPARACIÓN DEL DATO OBSERVADO CON LA PREVISIÓN
Tasas de variación interanual en porcentaje

	FEBRERO Observado	MARZO		
		Observado	Previsión	Desviación
1. Inflación total	3,12	3,15	3,06	0,09
2. Inflación subyacente	3,66	3,54	3,57	-0,03
2.1. Alimentos elaborados.....	4,06	4,23	3,80	0,43
2.2. BINEs	2,66	1,87	2,49	-0,62
2.3. Servicios totales.....	4,40	4,77	4,48	0,29
3. Alimentos no elaborados.....	5,05	4,22	3,86	0,36
4. Ptos. energéticos.....	-3,16	-1,23	-2,10	0,87

Fuentes: INE y FUNCAS.

CUADRO 2
PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA
Tasas de variación en porcentaje
 (Fecha de actualización: 12-04-02 / Último dato observado: Marzo 2002)

	1. IPC TOTAL(a)		2. IPC SUBYACENTE(a)		2.1. ALIMENTOS ELABORADOS		2.2. BIENES INDUSTR. NO ENERGÉTICOS		2.3. SERVICIOS TOTALES		3. ALIMENTOS NO ELABORADOS		4. ENERGÍA	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
AÑO 2001														
Enero	-0,48	3,65	-0,27	3,11	1,28	1,47	-2,66	2,56	1,24	4,48	1,82	6,77	-5,02	6,30
Febrero.....	0,02	3,85	0,06	3,24	0,27	1,77	-0,14	2,67	0,11	4,53	-0,89	8,36	0,49	4,80
Marzo.....	0,80	3,87	0,83	3,35	0,20	2,04	1,66	2,72	0,39	4,58	1,55	10,03	-0,10	2,08
Abril.....	0,89	3,98	0,89	3,42	0,33	2,32	1,56	2,70	0,56	4,62	0,01	9,35	1,63	3,25
Mayo.....	0,38	4,20	0,22	3,46	0,54	2,92	0,35	2,75	-0,04	4,38	0,31	10,62	1,75	3,79
Junio.....	0,22	4,23	0,18	3,55	0,29	3,30	-0,13	2,63	0,40	4,48	0,11	10,94	0,69	2,70
Julio.....	-0,71	3,86	-0,66	3,52	0,22	3,75	-2,61	2,72	0,73	4,07	1,04	10,38	-2,60	-0,17
Agosto.....	0,06	3,68	0,19	3,59	0,32	3,80	-0,25	2,70	0,51	4,18	0,59	9,69	-1,46	-1,90
Septiembre.....	0,50	3,39	0,54	3,53	0,41	4,26	1,56	2,62	-0,30	3,98	0,51	8,36	0,19	-3,01
Octubre.....	0,53	3,02	0,99	3,66	0,62	5,07	2,21	2,65	0,07	3,93	-0,98	6,86	-2,21	-6,80
Noviembre.....	0,21	2,69	0,52	3,68	0,35	5,23	1,21	2,57	-0,04	4,01	0,05	6,86	-2,41	-10,58
Diciembre.....	0,26	2,71	0,26	3,80	0,31	5,28	-0,05	2,59	0,52	4,21	1,86	6,10	-1,23	-10,02
Media anual.....	-	3,59	-	3,49	-	3,44	-	2,66	-	4,28	-	8,66	-	-0,99
AÑO 2002														
Enero	-0,14	3,05	-0,46	3,60	0,25	4,21	-2,47	2,79	1,07	4,04	0,27	4,48	2,49	-2,90
Febrero.....	0,09	3,13	0,12	3,66	0,13	4,06	-0,27	2,66	0,46	4,40	-0,35	5,05	0,22	-3,16
Marzo.....	0,82	3,15	0,72	3,54	0,35	4,22	0,88	1,87	0,75	4,77	0,74	4,21	1,89	-1,24
Abril.....	0,92	3,17	0,71	3,36	0,23	4,12	1,46	1,77	0,28	4,48	0,14	4,34	3,48	0,56
Mayo.....	0,22	3,02	0,20	3,33	0,11	3,67	0,24	1,67	0,20	4,73	-0,37	3,63	1,00	-0,18
Junio.....	0,05	2,84	0,10	3,26	0,12	3,49	-0,08	1,72	0,26	4,58	-0,52	2,99	0,13	-0,73
Julio.....	-0,61	2,95	-0,80	3,11	-0,05	3,21	-2,70	1,63	0,55	4,40	0,55	2,49	0,00	1,92
Agosto.....	0,17	3,06	0,12	3,04	0,25	3,13	-0,28	1,60	0,40	4,28	0,65	2,55	0,19	3,63
Septiembre.....	0,57	3,12	0,60	3,10	0,19	2,91	1,50	1,54	0,01	4,61	0,92	2,96	0,00	3,43
Octubre.....	0,61	3,21	0,80	2,91	-0,10	2,17	2,10	1,42	0,10	4,64	-0,62	3,33	0,00	5,77
Noviembre.....	0,40	3,40	0,43	2,82	0,12	1,93	1,27	1,49	-0,18	4,49	0,05	3,34	0,50	8,92
Diciembre.....	0,27	3,41	0,10	2,66	0,11	1,73	-0,07	1,47	0,26	4,22	1,70	3,17	0,50	10,83
Media anual.....	-	3,13	-	3,20	-	3,23	-	1,80	-	4,47	-	3,54	-	2,15
Interv. confianza marzo(c) .	-	-	-	-	+/- 0,13 pp	+/- 0,13 pp	+/- 0,12 pp	+/- 0,18 pp	-	-	-	-	-	-
Interv. confianza dic.(c).....	-	-	-	-	+/- 0,20 pp	+/- 0,16 pp	+/- 0,20 pp	+/- 0,33 pp	-	-	-	-	-	-

Previsiones en zona sombreada.

(a) El IPC total y el subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

(b) Las tasas mensuales de 2001 están calculadas sobre las series corregidas por los coeficientes de rebajas.

(c) Intervalo de confianza establecido al 90 por 100 de probabilidad.

Fuentes: INE y FUNCAS.

con un mes de adelanto. Este efecto hará que el próximo mes la inflación de los servicios descienda.

Pero, el componente que registró el peor comportamiento fue el de productos energéticos con un incremento cercano al 2 por 100 mensual lo que ha reducido la tasa interanual negativa al -1,2 por 100. La causa de ello es la nueva subida del precio del petróleo como consecuencia, en un primer momento, de las perspectivas de una

rápida recuperación económica de los Estados Unidos y, posteriormente, de las incertidumbres surgidas en torno a las repercusiones del conflicto palestino-israelí.

Con todo, este mes cabe reseñar como dato positivo el descenso en algo más de una décima de la inflación subyacente, lo que reduce su tasa anual al 3,5 por 100. La reducción de la brecha entre la inflación subyacente y los componentes volátiles del IPC debería continuar en

los próximos meses, hasta igualarse ambas a comienzos del próximo otoño.

Sin embargo, el mantenimiento de la inflación general en el 3,1 por 100 pone de manifiesto que el problema de la inflación en España sigue latente, ya que se mantiene muy por encima del objetivo del 2 por 100 del Banco Central Europeo. La dificultad para reducir la inflación por debajo de este objetivo podría hacerse extensiva al resto de la zona euro, lo que complica la política monetaria del banco y hace peligrar el crecimiento económico a medio plazo tanto de España como de la zona euro.

A partir de estos nuevos datos, se ha procedido a revisar las previsiones hasta finales del año recogidas en el cuadro 2. Las previsiones apuntan a que continúe el descenso de la inflación de los alimentos elaborados, bienes industriales sin energía (BINEs) y alimentos sin elaborar, si bien estos últimos podrían comenzar a subir en la segunda mitad del año. Por el contrario, se espera que se mantenga estable la elevada inflación de los servicios y al alza la de la energía. En el caso de esta última, el alza se mantendría al menos en los próximos meses, siendo mucho más difícil vaticinar qué pueda suceder posteriormente en los mercados internacionales del petróleo, muy sometidos a movimientos especulativos. En cuanto a los servicios, es posible que, en función del desarrollo de la temporada turística, para la que en estos momentos se esperan resultados mediocres, la inflación se modere en mayor grado de lo que estiman los modelos.

Con estas nuevas previsiones, la tasa interanual del IPC total aumentará en abril al 3,2 por 100 y se reducirá de forma paulatina en los siguientes meses hasta alcanzar a mediados de año una nivel entorno al 2,8 por 100. Para la segunda parte del año, sin embargo, se espera que la inflación se oriente de nuevo al alza, cerrando el año en tasas superiores al 3 por 100. Como ya mencionamos, la buena noticia se podría encontrar del lado de la inflación subyacente, la cual vería reducidas sus tasas de variación desde el 3,5 por 100 actual hasta el 2,7 por 100 en diciembre.

Nota metodológica

Las previsiones del IPC español se basan en modelos econométricos que, mediante ecuaciones univariantes o, en su caso, la especifica-

ción e hipótesis exógenas, permiten obtener conocimiento sobre la evolución futura de la variable bajo estudio.

A fin de alcanzar un mayor grado de precisión, se ha procedido a desglosar el IPC total en sus cinco componentes principales según el sector de procedencia de los bienes y servicios, construyendo para cada uno de ellos un modelo ARIMA específico con el que elaborar las predicciones. Así, para cada uno de los cinco componentes se han desarrollado las siguientes técnicas:

— *Alimentos elaborados, bebidas alcohólicas y tabaco*: Se ha construido un modelo ARIMA (1,1) en la parte regular y ARIMA (0,1) en la estacional, con intervención exógena para las partidas de tabacos, aceites y alcoholes, dada su mayor irregularidad.

— *Alimentos sin elaborar*: Se ha construido un modelo ARIMA (2,2) en la parte regular y ARIMA (0,1) en la estacional, con intervención exógena puntual en función de alteraciones esporádicas de los mercados ocasionadas por acontecimientos extraordinarios, como el de las vacas locas.

— *Bienes industriales no energéticos*: Se ha construido un modelo ARIMA (1,1) en la parte regular y ARIMA (0,1) en la estacional.

— *Servicios*: Se ha construido un modelo ARIMA (1,1) en la parte regular y ARIMA (0,1) en la estacional.

— En el caso concreto del *IPC energía*, su excesiva irregularidad y dependencia de acontecimientos impredecibles ha obligado a abandonar su modelización ARIMA por el conocido como análisis tradicional de la variable. Este método consiste en la recolección de información sobre las fluctuaciones de variables que inciden directamente sobre el IPC energía, como el precio del petróleo y sus derivados y el tipo de cambio, entre otros. Su estudio permite deducir las fluctuaciones corrientes de la variable y mediante la comparación sistemática con las situaciones pasadas alcanzar una indicación sobre el desarrollo futuro más probable de la variable.

Una vez obtenida la predicción para cada uno de los cinco componentes por separado se elabora la predicción para el IPC total y subyacente mediante una agregación ponderada.

De este modo, el *IPC subyacente* sería la media ponderada de alimentos elaborados, con un peso de 16,7727 por 100, servicios (34,2295 por 100) y bienes industriales no energéticos (31,3023 por 100). El *IPC general* sería la media

del *IPC subyacente* (82,3045 por 100), alimentos no elaborados (8,3073 por 100) y energía (9,3882 por 100), de acuerdo con las ponderaciones utilizadas por el INE para el *IPC base 2001*.

Libros del Mes

España ante la inmigración, de Víctor Pérez-Díaz, Berta Álvarez-Miranda y Carmen González-Enríquez, Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales nº 8, Barcelona, 2002

"Un debate difícil pero factible"

"España ante la inmigración" presenta una aproximación atrevida a los diferentes discursos que configuran el imaginario social de la inmigración en España. Una lección de realidad ante un fenómeno complejo y cambiante.

La necesidad de la construcción de un consenso mínimo acerca de las posibles vías de integración del fenómeno migratorio en la vida cotidiana de nuestra sociedad hace de este texto un instrumento valioso para conocer los principios desde los cuales poder establecer un futuro debate cívico.

Los autores de este libro tienden a identificarse con la propuesta de que nos encontramos ante "sociedades abiertas" que supone, por un lado, la creencia en el derecho de todos los individuos a moverse libremente y a "escapar" de la sociedad en la que habitan, pero por otro, el mismo término "sociedad" implica un límite desde el cual se reconoce la especificidad de cada una de ellas, esto es, el reconocimiento de su propia identidad como sociedad.

Esta consideración hace necesaria la construcción de un debate cívico abierto a la multiplicidad y heterogeneidad de los discursos sociales, más o menos elaborados, que se proyectan en la sociedad. España, según los autores, se enfrenta a la formación de un escenario plausible como resultado de la construcción de una nueva imagen de sí misma.

La experiencia vivida en otros países de Europa y EE.UU., con larga tradición como países receptores de inmigrantes, dan buena cuenta de la idoneidad de este consenso como resultado de un diálogo entre las estructuras culturales del país y las prácticas sociales vividas en cada uno de ellos.

Para dar respuesta a la propuesta del libro, los autores, mediante la aplicación de diferentes técnicas de investigación, establecen un análisis pormenorizado de tres niveles discursivos y de las relaciones que se establecen entre ellos:

1. Elites políticas y elites sociales: mediante la realización de entrevistas en profundidad.

2. Opinión pública o la inmigración vista de lejos: a partir de la explotación de datos de encuesta.

3. La inmigración vista de cerca en los núcleos de convivencia: en función de grupos de discusión en barrios de alta concentración de inmigrantes en diferentes zonas del país.

En el caso español, el inicio del debate público, o al menos la intensidad del mismo, se encuentra muy marcado por los avatares de la Ley Orgánica 4/2000 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, y su Ley de Reforma 8/2000. Por este motivo los autores consideran que la evolución del discurso de las elites políticas y sociales mantiene un alto poder de influencia en la configuración del discurso social general.

Las elites políticas y sociales han sufrido un proceso de aprendizaje respecto a la complejidad y dificultades del fenómeno migratorio. En este caso, según los autores, podemos atisbar, al menos, tres grandes focos discursivos. El primero de ellos, representado, en mayor medida, por el Partido Popular, muy centrado en la llamada a la responsabilidad política y en la necesidad del control de flujos migratorios. La posición intermedia la representa el PSOE, que mantiene la necesidad de control de flujos, pero que vuelca su interés en la integración social de los inmigrantes a través de la concesión de derechos. Un último discurso engloba tanto a los partidos políticos de izquierda como a las asociaciones de inmigrantes, las ONGs, la iglesia y los sindicatos, centrados en la consideración del inmigrante como víctima requiriendo una política migratoria aperturista e integradora.

Si bien, por las peculiaridades del nacimiento del debate público en España, la formación de la opinión pública se encuentra muy influenciada por los discursos socio-políticos, no cabe duda que la evolución de los mismos estará sustentada en las impresiones y actitudes de la población en general. Nos encontramos ante una interacción constante.

La formación más o menos elaborada de la opinión de la población en general, requiere para los autores, al menos, dos dimensiones de análisis: por un lado las

características del discurso de la opinión pública, y por otro, la mirada atenta de los habitantes de los núcleos de alta concentración de inmigrantes.

La opinión pública se caracteriza por una actitud positiva ante la inmigración, considerándola incluso beneficiosa para el país. Si bien la mirada es positiva, se ha producido una evolución ascendente de la percepción de la cuantía de inmigrantes en la sociedad, convirtiéndose en la tercera preocupación a gran distancia del paro y el terrorismo. La idea general de que la inmigración va a aumentar en los próximos años se hace más evidente en los lugares donde existe más concentración de inmigrantes. Respecto al mercado de trabajo, la opinión generalizada es que los inmigrantes vienen a desempeñar los trabajos que los españoles no quieren, aunque esta disposición se hace relativa en tanto que un porcentaje significativo de los que mantienen esta afirmación también muestra acuerdo con que los inmigrantes quitan puestos de trabajo. En definitiva, la convivencia imaginaria se resuelve con una actitud positiva hacia la inmigración, aunque con diferencias significativas según el país de origen.

En la visión de cerca presentada en el libro, esta actitud positiva y abierta de la opinión pública toma

una orientación diferente. Este discurso se caracteriza por la visión de la invasión "de la casa" (tal y como afirman los autores), caracterizada por la ausencia de contactos personales entre los inmigrantes y la población autóctona. El aumento de la delincuencia y la alteración del orden público, junto con la incomprensión e irritación por las condiciones de vida en las que se mantienen, provoca una distancia reticente a la convivencia con los grupos de inmigrantes.

Esta obra representa una herramienta de incalculable valor en tanto que no ofrece una solución unidireccional a un problema complejo, sino que plantea la ineludible tarea de nuestro país de establecer un diálogo abierto entre los diferentes agentes y discursos que van a marcar el futuro de la inmigración en España. A pesar de que los niveles discursivos parecen dibujar líneas divergentes, la intersección de las mismas abre la posibilidad efectiva de sentar las bases de ese "*difícil pero factible debate cívico*".

Inmaculada Herranz Aguayo
Profesora de Sociología
Universidad de Castilla-La Mancha

Colaboración Especial

A PROPÓSITO DE FABIÁN ESTAPÉ Y JOSEP FONTANA: LOS ESTUDIOS SOBRE LA REFORMA TRIBUTARIA DE 1845

Francisco Comín Comín y Rafael Vallejo Pousada.

Fabián Estapé y Rodríguez (2001), La reforma tributaria de 1845, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales (1ª. edición en 1971).

Josep Fontana Lázaro (2001), Hacienda y Estado: 1823-1833, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales (1ª. edición en 1973).

Josep Fontana Lázaro (2001), La revolución liberal. Política y Hacienda 1833-1845, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales (1ª. edición en 1977).

1. INTRODUCCIÓN

En 2001 se ha celebrado el *Bicentenario del nacimiento de Alejandro Mon*, cuyos actos fueron organizados por una Comisión Interministerial creada al efecto. El Instituto de Estudios Fiscales se sumó a las efemérides con distintas iniciativas. Una de ellas fue convocar el Premio Alejandro Mon, para promover la realización de una monografía sobre el pensamiento y la reforma hacendística del insigne ministro de Hacienda. Otra fue la reedición de sendas obras de los profesores Fabián Estapé (*La reforma tributaria de 1845*) y Josep Fontana (*Hacienda y Estado: 1823-1833* y *La revolución liberal. Política y Hacienda 1833-1845*). Se trata de obras que, como explica el Director del Instituto de Estudios Fiscales, Juan José Rubio, fueron en su día hitos en la investigación sobre la Historia

de la Hacienda española. Las aportaciones, decisivas, de Estapé y Fontana en efecto sentaron las bases para una adecuada comprensión de la reforma fiscal de 1845. Prueba de ello es que esos libros se agotaron, y existía una demanda especializada insatisfecha, a la que el Instituto de Estudios Fiscales trata de responder con esta oportuna reedición. Con ello no sólo colabora al *Bicentenario* del nacimiento de Mon y efectúa un cumplido reconocimiento a la obra de los profesores Fabián Estapé y Josep Fontana, sino que profundiza en su ya larga tradición de más de cuarenta años de investigación teórica y aplicada destinada a comprender la realidad de la Hacienda española y sus problemas, así como a plantear soluciones. Una investigación que no ha descuidado, ni descuida, la comprensión del enraizamiento histórico de esos problemas, porque ha estado sustentada en la "firme creencia" de la posibilidad de extraer del pasado lecciones para el presente(1). César Albiñana y Enrique Fuentes Quintana, promotores y, en su día, responsables del Instituto de Estudios Fiscales, han sido tenaces en este convencimiento. Como Schumpeter, entienden la Historia Económica —y la de la Hacienda como parte de ella—, como una Economía aplicada, capaz de traer al presente las enseñanzas del pasado, con un sentido instrumental de reconocimiento de las deficiencias de los sistemas fiscales, de las restricciones a las que se enfrentaron sus reformadores y de las posibles alternativas para encarar con éxito las reformas

tributarias(2). Su labor en ese sentido no ha sido estéril. Y la reedición de las monografías mencionadas es un buen ejemplo de ello.

¿Qué aportaron esas obras al conocimiento de la trascendente reforma tributaria de 1845 y, más ampliamente, del proceso que llevó a su exitosa culminación? Tres décadas después de que aquellos trabajos fuesen dados a conocer, parece oportuno efectuar un balance de los estudios históricos sobre la reforma fiscal liberal. Para ello haremos un recorrido por los enfoques con que aquélla se abordó, los autores que la trataron y sus principales aportaciones.

2. LOS ENFOQUES DE LA REFORMA TRIBUTARIA LIBERAL

En el análisis histórico de las reformas tributarias influyen al menos dos factores. Uno, el paradigma económico dominante; otro, las categorías empleadas por la historiografía vigente. Las fuentes manejadas y la calidad de los modelos de análisis condicionan el resultado final de la investigación; arrojan luz sobre determinados aspectos, pero pueden dejar, y de hecho dejan, en la penumbra aspectos que pudieran resultar relevantes; todo enfoque tiene sus activos y sus limitaciones. Esto ha acontecido en el estudio de la reforma tributaria de 1845. En dicho estudio se han sucedido, hasta la actualidad, cuatro enfoques: el enfoque convencional o purista; el sistémico; el de la Nueva Historia Económica; y, más recientemente, un enfoque de corte institucional. Veámoslos(3).

2.1. El enfoque convencional o purista

Este enfoque se desarrolló en los años 1950 y 1960. Su importancia radica en que de él deriva la interpretación canónica de la reforma de 1845. En la década de los cincuenta, la atención académica sobre la reforma fiscal de 1845 surgió de la tesis doctoral de Fabián Estapé (1953), y de la divulgación que de sus principales conclusiones hicieron los profesores Enrique Fuentes y César Albiñana, desde que en el curso 1958-1959 incorporaron el estudio de la reforma moderada a su curso de *Sistema fiscal español y comparado*. La publicación en 1961 del trabajo del profesor Fuentes sobre "Los principios del reparto de la carga tributaria en España" contribuyó a una difusión que culminaba la edición de la propia tesis del profesor

Estapé en 1971 por el Instituto de Estudios Fiscales(4).

Corrían entonces aires keynesianos, y predominaba en la política económica lo que suele calificarse como enfoque *convencional, normativo o purista*, que es el que aborda las reformas tributarias como procesos políticos cuyo fin es acabar con la inadecuación de los impuestos vigentes a los objetivos de política fiscal deseable, esto es, parte de la distinción fines-restricciones-medios. Bajo la influencia de los postulados del keynesianismo, la política económica se caracterizaba como un proceso racional, fundamentalmente técnico. De acuerdo a la formalización que, en 1952, había hecho Tinbergen sobre las tareas del Estado en la economía, se entendía que dicha política consistía en la articulación deliberada de cierto número de instrumentos para alcanzar determinados objetivos: esto es, conseguir un óptimo de bienestar colectivo. Según este punto de vista, la principal preocupación de la política fiscal radicaría en colaborar a aquella maximización, a través de los medios más solventes técnicamente.

Este paradigma influyó en las investigaciones de nuestros hacendistas con vocación de historiadores, como Fabián Estapé, Enrique Fuentes y César Albiñana. Por ello, en sus trabajos la reforma de 1845 surgía en un contexto de necesidades financieras que la exigían, a través de la formulación de objetivos deseables, sustentada en unos principios y bajo determinadas circunstancias que la facilitaban. Entre estas últimas, la coyuntura política (en 1845, la relativa estabilidad alcanzada bajo el dominio del partido moderado) y unos factores institucionales que engrasaban su propuesta y desarrollo, tal que la creación de Comisiones de reforma que preparaban los estudios y los proyectos, que los gobiernos aplicaban. En ese entramado institucional era en el que la figura de los asesores adquiría un lugar relevante, hasta el punto de que la identificación de los ideólogos de la reforma se convirtió en objetivo de las investigaciones históricas. Tal es el caso de Ramón Santillán, que, a partir de sus aportaciones a la Comisión de reforma tributaria creada por García Carrasco en 1843, se convirtió en el ideólogo de la misma. Precisamente, subrayar este papel de Santillán y el papel político impulsor de Alejandro Mon se debió al profesor Estapé. Fue él quien propuso, con éxito, la denominación de reforma de Mon-santillán para la de 1845, aunque, como él mismo reconoce, previamente ha-

bía sido José Larraz quien, en 1944 y en 1952, había insistido en la relevancia de Santillán(5). Hoy sabemos que Alejandro Mon unió a sus notables conocimientos hacendísticos y a su tenaz voluntad reformadora, un estilo reformador singular. Éste consistía en identificar las necesidades de la economía y la Hacienda, definir los objetivos para las reformas económicas que consideraba necesarias para el país e instrumentar la estrategia reformadora, valiéndose de su fortaleza política dentro del Partido Moderado. Hecho esto, se apoyaba, para la elaboración técnica de aquellas reformas, en comisiones de expertos. Lo hizo en su reforma fiscal de 1845 y lo volvería a hacer en su reformas bancaria y arancelaria de 1849(6).

Con todo, el principal mérito del profesor Estapé no consistió tanto en revelar la autoría de la reforma tributaria de 1845, cuanto la perspectiva con que analizó aquélla, integrando las condiciones políticas y financieras que la aconsejaron y el papel desempeñado por las ideas, los expertos y los políticos que la propugnaron. Fabián Estapé destacó, asimismo, las innovaciones legales del nuevo sistema fiscal, que suponían grandes avances frente al desorden tributario previo, y describió sucintamente las medidas que la complementaban para garantizar su viabilidad. En suma, explicó, primero, la situación de la Hacienda y la política española tras el Convenio de Vergara; estudió, a continuación, la labor de Mon a su llegada al Ministerio de Hacienda en mayo de 1844; así, identificó y analizó las que denominó "medidas preparatorias de la reforma", esto es, las medidas aplicadas por el ministro para "despejar el camino de la reforma"(7); por último, profundizó en el trámite legal de la misma.

Esa metodología dio frutos excelentes en las décadas de los sesenta y los setenta(8), fue escuela para muchos de los hacendistas hoy en ejercicio, y sirvió de base para cimentar una teoría de las reformas tributarias en la España contemporánea. El profesor Enrique Fuentes Quintana se esforzó en profundizar en esa teoría y en orientarla con carácter práctico. Su ingente investigación sobre la Hacienda española contemporánea, influida por un elenco variado de hacendistas (Neumark, Einaudi, Musgrave o Eisenstein, entre otros), demuestra esa vocación(9). Una vocación que influyó en los trabajos preparatorios de las reformas tributarias de la Democracia, como puede comprobarse con la lectura del Libro Verde de

la Reforma Tributaria (1973). Como consecuencia, el enfoque convencional de los hacendistas con vocación de historiador marcó el conocimiento que de nuestra Hacienda pública poseemos varias generaciones de historiadores y economistas(10).

Esto no impide que hoy reconozcamos algunas limitaciones en dicho enfoque. Una de ellas, y no menor, es que las preferencias y los intereses personales de aquellos que tomaban las decisiones no aparecían o quedaban desdibujados. Otra es que los destinatarios de las medidas permanecían ocultos, en el mejor de los casos en las clases sociales que los reformadores parecían representar, en el peor, en una nebulosa sin rostro. De ahí que la influencia de los contribuyentes en el producto legal y, sobre todo, en su aplicación práctica, parecía irrelevante o al menos no era analizada, pese al reconocimiento de ser las reformas procesos históricos en los que intervienen fuerzas y tensiones que determinan el reparto de la carga fiscal. En definitiva, en ese enfoque convencional, la definición de los actores de la política fiscal y la precisión de las restricciones que influyen en su orientación y contenido resultan insuficientes. Surge así una visión en cierto modo idealizada de la reforma tributaria y del modelo fiscal resultante, sin sujeción a las limitaciones que aparecen en todo proceso de toma de decisiones políticas. En esa idealización han influido, pues, el propio enfoque, e indudablemente el éxito histórico de la reforma de 1845, cuyos principios básicos perduraron hasta la reciente reforma tributaria de la Democracia.

2.2. El enfoque sistémico

En la década de los setenta los historiadores se incorporaron al estudio de las reformas fiscales. Esto supuso la irrupción de un nuevo enfoque, que podemos incluir en el de las *teorías sistémicas*. Los profesores Josep Fontana y Miguel Artola fueron adelantados en esa tarea. La dimensión técnica de las reformas fiscales era un referente ineludible, pero no una condición suficiente para entender su alcance. El profesor Fontana lo expresará de este modo "no creo que se deba analizar la reforma de la Hacienda de 1845 como un conjunto de medidas técnicas, tomadas o no de modelos franceses. Pienso que ha sido la realidad social española la que ha modelado al sistema tributario y no a la inversa".

Partiendo de corrientes ideológicas diversas, el marxismo en Fontana y el funcionalismo estructuralista de Talcott Parsons en Artola, en los análisis de ambos profesores subyace el planteamiento de que cada parte de los procesos políticos, la reforma fiscal entre ellos, sólo encuentra sentido si se pone en relación con el todo, es decir, con el *sistema*. Ese *todo* era, en la primera mitad del siglo XIX, el tránsito desde la sociedad y la economía del Antiguo Régimen a la economía de mercado y al Estado liberal, a través del largo e intermitente proceso conocido como revolución liberal burguesa. Como explicó el profesor Fontana, "se trata de un proceso global y conjunto (...) que sólo puede comprenderse examinándolo en su integridad, pero no mediante el análisis de una sola de las piezas"(11). En definitiva, para Artola y Fontana era en el contexto de la afirmación de los derechos que definían la propiedad burguesa y de las reglas que liberalizaban los factores e influían en la formación y distribución de la renta, en el que había que explicar el surgimiento, la orientación y los efectos de la reforma fiscal.

Estamos, pues, ante un enfoque integrador, con indudables beneficios para el conocimiento histórico de la Hacienda, porque ha completado la visión proporcionada por los economistas con vocación de historiadores en las décadas anteriores, al haberse hecho con un conocimiento exhaustivo de la literatura hacendística, como se comprueba nada más aproximarse a la ingente investigación sobre el particular de Josep Fontana. Hay que tener en cuenta que sus dos libros reeditados en 2001 por el Instituto de Estudios Fiscales formaban parte de lo que "podría definirse como un proyecto global para explicar la crisis del Antiguo Régimen en España a través de las pistas que ofrece el estudio de la Hacienda pública, desde el desmoronamiento del Estado en 1808 hasta la reforma de 1845. El proyecto comienza con el estudio de la Hacienda del gobierno central durante la guerra de la Independencia de 1808-1814 en *Guerra y Hacienda* (1986), sigue con el estudio de los años 1814-1820 en *La quiebra de la monarquía absoluta* (1971), continúa en *Hacienda y Estado* (1973) con los años 1823-1833 y concluye con *La revolución liberal* (1977), dedicado a los años 1833-1845"(12).

Fontana demuestra que la génesis de la reforma fiscal de 1845 había de buscarse en las reformas fiscales intentadas sin mucho éxito desde 1808. Subraya la continuidad en las prác-

ticas recaudatorias antes y después de 1845. Concluye, alejándose de un análisis estrictamente formal, que aquella reforma era una medida más de la revolución liberal, adaptada a los cambios que se habían producido con la misma en los factores productivos, captando la mayor riqueza originada por la liberalización de la tierra, el principal de aquéllos. Fontana puso el énfasis en sus aspectos redistributivos, para concluir que se resolvía en contra de las clases populares. Nada sustancialmente distinto del resto de las reformas liberales que, en la primera mitad del siglo XIX, alumbraron el nuevo orden burgués sobre el viejo mundo feudal, transformaron la propiedad a favor de la alianza de los viejos y nuevos grupos dominantes, y frustraron las esperanzas de las clases trabajadoras. Lo que singularizaba a la reforma tributaria de 1845 es que racionalizaba los ingresos públicos asegurando la estabilidad del nuevo orden, justo cuando concluía lo sustancial de las demás reformas burguesas.

Este análisis de clase de la reforma no impidió al profesor Fontana, buen conocedor de la literatura fiscal del siglo XIX, encontrar el lugar de los protagonistas individuales de la misma, especialmente el de Alejandro Mon y Ramón Santillán. Fontana reconoció a éste último una "decisiva intervención en la reforma del sistema tributario promulgada por Mon en 1845" y destacó sus conocimientos. Su *Memoria histórica de las reformas hechas en el sistema general de impuestos de España* (1888) es, a su juicio, una obra fundamental para entender la reforma de 1845, además de uno de los mejores estudios sobre la Hacienda aparecidos en la España del siglo XIX(13).

Una objeción a este enfoque es que propende a amalgamar los intereses sociales en un interés común, de clase. Aunque la sociedad de la época estaba poco diversificada, más que una gran línea divisoria se comprueba una trama de divisorias, identificable en la política pero también en la fiscalidad, a través de las disposiciones del gobierno posteriores a 1845 y de la práctica fiscal.

Miguel Artola, por su parte, ha insertado el análisis de la reforma de la política fiscal en su interpretación de la historia política de la España isabelina, caracterizada, según él, por la pugna y las diferencias ideológicas entre moderados y progresistas, a pesar de su substrato común liberal. Para él, este dualismo se mani-

fiesta también el plano fiscal, y lo identifica en la menor recaudación por impuestos indirectos y monopolios cuando gobernaron los progresistas(14). Como hemos explicado en otro lugar, desde nuestro punto de vista lleva demasiado lejos la identidad entre modelo político y modelo fiscal, pues realmente las coincidencias fiscales de las familias liberales son más que las que él presupone. También ha destacado el profesor Artola la diferencia entre los principios teóricos de generalidad y equidad del nuevo sistema tributario respecto a la práctica fiscal surgida a partir de 1845; aquí radica una de las fundamentadas y sugerentes aportaciones de quien tan bien conoce los fundamentos y la realidad de la España liberal, que Juan Pro (1992) ha ratificado en sus documentados trabajos sobre la experiencia catastral española.

2.3. Hacendistas e historiadores: elección pública y nueva historia económica

En los años ochenta se produjo una innovación en los paradigmas de análisis de las reformas tributarias. En el campo de los hacendistas se abrió paso la teoría de la Elección pública, al tiempo que se reconocían las limitaciones del enfoque purista. La reforma tributaria aparece entonces como un bien público: un producto con una demanda y una oferta de programa de cambio fiscal. El salto adelante más relevante lo volvería a protagonizar el profesor Enrique Fuentes (1983), quien aplicó dicho enfoque a la reforma fiscal de la democracia.

La renovación más notable se produjo, con todo, en el ámbito de la Historia económica, durante la segunda mitad de los ochenta. Entonces, los estudios sobre la Hacienda salieron del ostracismo en que habían permanecido en aquella disciplina. Se multiplicaron las investigaciones sobre el Presupuesto del Estado, con el fin de explicar su papel en el particular proceso de industrialización contemporáneo. Gabriel Tortella, a quien se debe desde los setenta esta preocupación por el papel del Estado en el desarrollo moderno español, Pablo Martín Aceña, Pedro Tedde, Antón Costas, José María Serrano o Francisco Comín, constituyen algunos de los nombres de esta generación de historiadores económicos y del pensamiento económico que han propiciado esta inflexión.

En el campo estricto de los historiadores económicos, cabe señalar que sus metodolo-

gías no son monolíticas. Comparten los beneficios de las enseñanzas del enfoque vigente desde los años cincuenta, su formación económica y la inclinación hacia el análisis cuantitativo, desde la que efectúan la reconstrucción de las series históricas de las variables presupuestarias, asentando una tradición investigadora consistente en realizar, primero, una rigurosa construcción de las estadísticas financieras y llevar a cabo, después, una interpretación a la luz de los principios de la teoría económica(15). Existe igualmente un substrato común keynesiano, con el que la política fiscal es entendida como la programación de ingresos y gastos, y la relación entre ellos a través del Presupuesto, destinada a lograr efectos deseados sobre la renta nacional, la ocupación o el nivel de precios; en definitiva, como instrumento de intervención en el ciclo económico y como factor para influir, en el largo plazo, en el crecimiento de la riqueza del país. Aleccionados asimismo por la Economía del desarrollo, las relaciones entre Hacienda y economía se convierten en preocupación central en muchos de estos trabajos de Historia Económica, a través de la que se incorpora la síntesis neoclásica-keynesiana, dominante en la teoría de la Hacienda pública todavía en la década de los setenta y primeros ochenta. No falta tampoco la incorporación entre nosotros de nuevos paradigmas, como el de la Elección pública —con escaso desarrollo en las investigaciones históricas—, o los puntos de vista procedentes de la Nueva Política económica, empeñada en superar el idealismo metodológico del enfoque convencional(16).

Surge, así, una perspectiva integradora, de síntesis y corte ecléctico, que encuentra su referente en la investigación de Francisco Comín (1988 y 1996). Ésta se apoyó en la teoría de la Hacienda, la reconstrucción e interpretación para el plazo largo de las variables presupuestarias, y la asimilación del bagaje analítico de las anteriores generaciones de hacendistas e historiadores de la Hacienda. A partir de esa aproximación *fría* a la política fiscal, que decía Jean Bouvier refiriéndose al estudio cuantitativo de las finanzas públicas, formula una teoría de la Hacienda pública española contemporánea que enriquece la que desde los años sesenta venían realizando los profesores César Albiñana y Enrique Fuentes, partiendo, respectivamente, de sus trabajos sobre la administración tributaria y los principios de reparto de la carga fiscal.

Esa visión de largo plazo, la reconstrucción

de los gastos e ingresos públicos con relación a la economía, y la perspectiva comparada, permiten reinterpretar la trascendencia de la reforma de 1845. Así, son integradas las explicaciones precedentes, primando las conclusiones acerca del papel de la Hacienda en el crecimiento económico contemporáneo. Según Comín, los rasgos del sistema fiscal implantado en 1845 se sintetizan del siguiente modo: atraso en su adopción; eclecticismo doctrinal de fundamentación liberal menos radical que sus precedentes de 1813 y 1820; mayor coherencia y sistematización que el cuadro de rentas previo, a pesar de que dejaba sin gravar dos fuentes de rendimientos (capital y trabajo); manifiesta injusticia, y efectos económicos distorsionadores para la asignación de recursos, debido a la insuficiencia de los impuestos y a la tributación discriminatoria entre los distintos sectores productivos. Esto último se debió a la técnica fiscal y a la separación de la práctica respecto a los principios. Esta divergencia entre la teoría y la práctica ha sido, precisamente, señalada por algunos de los artículos más recientes sobre la reforma de Mon-Santillán, en la monografía publicada por *Hacienda Pública Española* en 1996. A partir del estudio de los procedimientos de gestión de los impuestos resaltan la realidad del sistema fiscal(17), a través de una especie de redescubrimiento de Franz Meisel (1925). Éste había advertido de la relevancia de conocer la gestión para identificar el verdadero perfil de los sistemas fiscales.

En el análisis de Comín, sin embargo, la perspectiva del largo plazo lleva a destacar las regularidades en el comportamiento de la Hacienda y la economía, y aunque reconoce la importancia de los contribuyentes, del juego político y del desarrollo social en la política fiscal(18), deja necesariamente de lado los actores que, más allá del gobierno, influyeron en la orientación de las reformas. Como consecuencia, algunos aspectos relevantes de la motivación de las mismas, o de las restricciones, siguen quedando en su análisis en la penumbra.

2.4. El enfoque institucional

A las limitaciones señaladas trata de poner remedio el enfoque de corte institucional desarrollado desde 1998, apoyado en algunas de las recomendaciones de la denominada Nueva Política Económica. Ésta pretende una aproximación más realista a las políticas económicas en

general, y a las fiscales en particular. Las entienden como procesos públicos de adopción de decisiones, basados en razonamientos y exigencias económicas, dispuestos en torno a la lógica política y sujetos a un conjunto amplio de restricciones(19). Restricciones que derivan de los procesos de formación de las políticas o de los agentes que intervienen desde dentro, o desde fuera, del proceso de toma de decisiones políticas (burocracia, contribuyentes o grupos de presión). Esta perspectiva aconseja estudiar la reforma fiscal en sus momentos interno y externo; esto es, desde el reconocimiento de su necesidad, pasando por su elaboración técnica y tramitación parlamentaria, hasta la fase de aplicación y, en su caso, evaluación. Tal ha sido el enfoque empleado por Rafael Vallejo (1998 y 2001) para abordar la reforma fiscal de 1845.

Este enfoque, que debe mucho a los estudios anteriores sobre la Hacienda y la economía en la España contemporánea, ha permitido identificar en la reforma fiscal de 1845 algunos procesos hasta ahora inadvertidos(20). Uno de ellos, su *deriva conservadora* durante la discusión parlamentaria; el segundo, su *contrarreforma* en sus primeros años de vigencia, y el influjo que, en uno y otro proceso, tuvieron determinados grupos de contribuyentes. En tercer lugar, ha identificado los intentos de proceder a una evaluación parlamentaria y técnica de la aplicación del nuevo sistema fiscal, y las restricciones que impidieron llevarla a cabo con rigor y continuidad. Comín y Vallejo, más recientemente, han profundizado con este mismo esquema en la reformas económicas de Alejandro Mon: la fiscal, la bancaria y la arancelaria, al elaborar la biografía de este ministro de Hacienda reformador(21).

El resurgir del género biográfico ha permitido, también en estos últimos años, abordar la Historia de la Hacienda a través de la actuación de los responsables de la política económica y fiscal(22). Esto ha supuesto, indudablemente, un acicate para perfeccionar el conocimiento de la Hacienda Pública española. Aunque aquí también existen indudables riesgos. Éstos tienen que ver con el modo de hacer biografía. Uno de ellos, y no menor, radica en centrarse en la originalidad del personaje, en la excepcionalidad de su actuación (es lo que hacen las denominadas *biografías internas*), sin tener excesivamente en cuenta las circunstancias —nacionales e internacionales— en las que aquél actuó. Sin reparar, en fin, en que la Historia fiscal no se

explica sólo por la voluntad política y reformadora de los ministros, por más que ésta pueda ser decisiva. Entre otras razones porque, como ha explicado Fuentes Quintana, las reformas son procesos políticos caracterizados por el conflicto de intereses, que se comprenden insuficientemente cuando no se tienen en cuenta las variables económicas, políticas e ideológicas del momento en que se desarrollan. Algo que han tenido muy presente Fabián Estapé y Josep Fontana al elaborar las excelentes monografías reeditadas en 2001 por el Instituto de Estudios Fiscales, cuyas aportaciones acabamos de glosar. Hay que felicitar, por ello, la iniciativa del Instituto, así como a los profesores Estapé y Fontana por su legado intelectual, de que son buena muestra los libros reseñados.

NOTAS

(1) Juan José Rubio, "Nota previa" a las obras reeditadas en 2001 por el Instituto de Estudios Fiscales.

(2) Comín y Vallejo (1996, p. 8).

(3) Lo que sigue se ha desarrollado en Vallejo (2001a y 2001b) y Comín y Vallejo (2002).

(4) El título de la tesis de Estapé era *La reforma tributaria de 1845. Estudio preliminar y consideración de sus precedentes inmediatos*; sus aportaciones se recogen en Estapé (1964, 1971 y 2001). Para la divulgación de sus conclusiones, véase Fuentes Quintana (1971, p. XII) y Albiñana (1974, pp. 129-131); para una profundización en las mismas, Fuentes Quintana (1975 y 1990).

(5) Véase Estapé (1971, p. 170) y Larraz (1952, pp. 392-393 y 2000, p. 217). Este último, en 1944 aludía a Santillán como "hombre, también muy desconocido y que merece una reivindicación en la historia financiera de España". Esa reivindicación ya se ha hecho; véanse Fuentes Quintana (1990), Tedde (1982), Comín (1988), Comín y Vallejo (1996), Vallejo (2000) y Martorell y Vallejo (2000). Antes había explicado el papel de Santillán en la reforma de 1845 Sánchez Ocaña (1855, p. 75).

(6) Como se explica en Comín y Vallejo (2002).

(7) Estapé (1971, p. 56).

(8) Sirvan como ejemplo las monografías de Solé (1967) y Martín Niño (1972).

(9) Sus principales aportaciones al estudio histórico de la Hacienda española han sido recogidas en Fuentes Quintana (1990), *Las reformas tributarias en España*, en edición al cuidado de Comín (1990).

(10) Esta influencia es visible en muchas de las colaboraciones a dos recientes monografías sobre la historia de las reformas tributarias contemporáneas españolas, publicadas por Hacienda Pública Española: Comín y Vallejo (eds.) (1996) y Comín y Martorell (eds.) (1999), así como en las recogidas por De la Torre y García-Zúñiga (eds.) (1998).

(11) Los entrecuillados en Fontana (1977, pp. 331 y 259); véase asimismo Artola (1973 y 1986).

(12) Como explica Fontana (2001a, p. 9) en el prólogo preparado para *Hacienda y Estado: 1823-1833*, en el que efectúa un

repetido a los estudios recientes sobre la Hacienda de la primera mitad del siglo XIX. En el prólogo que incorpora a *La revolución liberal. Política y Hacienda 1833-1845*, Fontana (2001b, pp. 9-14) repasa las que considera principales aportaciones recientes al estudio de la revolución liberal española.

(13) Fontana (1997, pp. 9 y 15).

(14) Artola (1973, p. 288).

(15) Martín Aceña (1984, p. 1).

(16) Véase Comín (1987) y Costas y Serrano Sanz (1993, pp. 5-6).

(17) Véase Comín y Vallejo (eds.) (1996). También De la Torre y García-Zúñiga (eds.) (1998).

(18) Véase Comín (1988, p. 21). Para las implicaciones metodológicas de la perspectiva de análisis (corto o largo plazo), son atinadas las consideraciones de Bouvier (1989, p. 214).

(19) En las tesis doctorales de Vallejo (1998) y Martorell (1999 —publicada en 2000—) se maneja, explícita o implícitamente, un enfoque de corte institucional.

(20) Para la reforma de 1845, véase Vallejo (1999, 2001a, 2001b y 2001c).

(21) Comín y Vallejo (2002).

(22) Véase Fuentes Quintana y otros (1997) y Comín, Martín Aceña y Martorell (1999).

BIBLIOGRAFÍA

Albiñana, César (1974), *El sistema fiscal español*, Madrid, Guadiana.

Artola, Miguel (1973), *La burguesía revolucionaria (1808-1874)*, Madrid, Alianza.

— (1986), *La Hacienda del siglo XIX. Moderados y progresistas*, Madrid, Alianza.

Bouvier, Jean (1989) "Histoire financière et problèmes d'analyse des dépenses publiques", en *Historien sur son métier. Études économiques XIX^e-XX^e siècles*, Paris, EAC, pp. 159-206.

Comín Comín, Francisco (1987): "Las transformaciones tributarias en la España de los siglos XIX y XX", *Hacienda Pública Española*, 108-109, pp. 441-467.

— (1988), *Hacienda y Economía en la España Contemporánea (1800-1936)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

— (1990), "Presentación", en E. Fuentes Quintana (1990), pp. VII-XXXIX.

— (1996), *Historia de la Hacienda Pública*, 2 vol., Madrid, Crítica.

Comín, Francisco y Vallejo, Rafael (1996), "La reforma fiscal de Mon-Santillán desde una perspectiva histórica", en Comín y Vallejo (eds.), pp. 7-20.

Comín, Francisco y Vallejo, Rafael (eds.) (1996), *La Reforma Fiscal de Mon-Santillán ciento cincuenta años después*, Monografía de Hacienda Pública Española, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

Comín, Francisco y Vallejo, Rafael (2002), *Alejandro Mon y Menéndez (1801-1882). Pensamiento y reforma de la Hacienda*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

Comín, Francisco; Martín Aceña, Pablo y Martorell, Miguel (Eds.) (2000), *La Hacienda desde sus ministros. Del 98 a la guerra civil*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.

- Comín, Francisco y Martorell, Miguel (eds.) (1999), *Villaverde en Hacienda, cien años después*, Monografía de Hacienda Pública Española, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Costas, Antón y Serrano, José María (1993), "Problemas escogidos y olvidados de la política económica española", en *Diez ensayos sobre la economía española*, Madrid, EUEDEMA, pp. 5-49.
- De la Torre, Joseba y García-Zúñiga, Mario (eds.) (1998), *Hacienda y crecimiento económico. La reforma de Mon, 150 años después*, Madrid, Marcial Pons.
- Etapé, Fabián (1964), "La reforma tributaria de 1845", *Información Comercial Española*, agosto de 1964, pp. 37-40.
- (1971), *La reforma tributaria de 1845*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- (2001), *La reforma tributaria de 1845*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Fontana Lázaro, Josep (1977), *La Revolución Liberal (Política y Hacienda, 1833-1845)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- (1997), "Introducción", en Ramón Santillán (1997), pp. 5-16.
- (2001a), *Hacienda y Estado: 1823-1833*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- (2001b), *La revolución liberal. Política y Hacienda 1833-1845*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Fuentes Quintana, Enrique (1971), "Prólogo", en F. Estapé (1971), pp. XI-XXIII.
- (1975), *Los principios de la imposición española y los problemas de su reforma*, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.
- (1983), "Hacienda democrática y reforma fiscal. Notas para un balance de la reciente experiencia histórica española", en G. Anes, L. A. Rojo y P. Tedde (eds.), *Historia económica y pensamiento social*, Madrid, Alianza, pp. 475-521.
- (1990), *Las reformas tributarias en España*, Barcelona, Crítica.
- Fuentes Quintana, Enrique y otros (1997), *La Hacienda en sus ministros. Franquismo y democracia*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Larraz López, José (1952), "Bravo Murillo, hacendista", *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, Año IV, Cuaderno Tercero, pp. 379-394.
- (2000), "En el centenario de la reforma tributaria de Alejandro Mon", *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, VII, pp. 213-219. (Conferencia pronunciada en 1944 en la RACMYP).
- Martín Aceña, Pablo (1984), *La política monetaria en España 1919-1935*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Martín Niño, Jesús (1972), *La Hacienda española y la Revolución de 1868*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Martorell Linares, Miguel (1999), *El parlamento y las reformas tributarias en la Restauración. 1900-1923*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Martorell Linares, Miguel (2000), *El santo temor al déficit. Política y Hacienda en la Restauración*, Madrid, Alianza.
- Martorell, Miguel y Vallejo, Rafael (2000), "José Larraz: La Real Academia de Ciencias Morales y Políticas y la reforma tributaria liberal", *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, VII, pp. 203-211.
- Pro Ruiz, Juan (1992), *Estado, geometría y propiedad. Los orígenes del Catastro en España (1715-1941)*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- Sánchez Ocaña, José (1855), *Reseña Histórica sobre el estado de la Hacienda y del Tesoro Público en España durante las administraciones progresista y moderada y sobre el origen e importe de la actual Deuda flotante del mismo Tesoro*, Madrid, Imprenta de Tejada.
- Santillán, Ramón (1997), *Memoria histórica de las reformas hechas en el sistema general de impuestos de España*, Madrid, Fundación FIES.
- Solé Villalonga, Gabriel (1967), *La reforma fiscal de Villaverde, 1899-1900*, Madrid, Editorial de Derecho Financiero.
- Tedde de Lorca, Pedro (1982), "Prólogo", en Ramón Santillán, *Memoria Histórica sobre los Bancos Nacional de San Carlos, Español de San Fernando, Isabel II, Nuevo de San Fernando, y de España*, Madrid, Banco de España, pp. II-XVII.
- Vallejo Pousada, Rafael (1998), *Reforma tributaria y fiscalidad sobre la agricultura y la propiedad en la España liberal, 1845-1900*, Tesis de Doctorado 98 en CD-ROM, Santiago de Compostela, Servicio de Publicaciones e Intercambio Científico da Universidade de Santiago.
- (1999), "Actores y naturaleza de la reforma tributaria de 1845", *Revista de Economía Aplicada*, Vol. VII, 21, 1999, pp. 5-27.
- (2000), "Ramón Santillán González", en Enrique Fuentes (Dir.), *Economía y economistas españoles*, tomo IV, Barcelona, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, pp. 711-724.
- (2001a), *Reforma tributaria y fiscalidad sobre la agricultura en la España liberal, 1845-1900*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- (2001b), "Restricciones en el diseño y aplicación de la reforma tributaria de 1845: un nuevo enfoque", *Hacienda Pública Española*, 156-1/2001, pp. 259-278.
- (2001c), "Reforma y contrarreforma tributaria en 1845-1852", *Revista de Historia Económica*, 1, 2001, pp. 53-80.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

Últimos libros publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 89/90. Las PYME ante el nuevo entorno económico

N.º 91. Los desafíos de la construcción europea

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 73. Sistema financiero. Una visión académica (Wolpertinger 2001)

N.º 74. Ahorro y seguros de vida

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 19. El Valle Medio del Ebro

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 165. Presupuestos 2002. Entre la debilidad coyuntural y el crecimiento estable

N.º 166. En el nombre del euro

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

Los impuestos y las decisiones de ahorro e inversión de las familias, de José Manuel González-Páramo y Nuria Badenes Plá

Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE.UU., de Carmela Martín y Francisco J. Velázquez

Tres análisis sobre Cajas de Ahorros y sistema financiero, de E.P.M. Gardener y otros

El balance nacional de la economía española. 1984-2000, de José Manuel Naredo y Óscar Carpintero

EN INTERNET: <http://www.funcas.ceca.es/>



**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL**

Juan Hurtado de Mendoza, 19. 28036 Madrid. Tfno. 91 350 44 00
suscrip@funcas.ceca.es

AÑO 2002

Deseo suscribirme a:

	<u>Euros</u>
<input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i>	52,88
Números sueltos	16,82
<input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i>	45,07
Números sueltos	16,22
<input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i>	63,10
Números sueltos	12,02
<input type="checkbox"/> <i>Los impuestos y las decisiones de ahorro e inversión de las familias</i> (un ejemplar)	10,21
<input type="checkbox"/> <i>Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE.UU.</i> (un ejemplar)	10,21
<input type="checkbox"/> <i>Tres análisis sobre Cajas de Ahorros y sistema financiero</i> (un ejemplar)	12,62
<input type="checkbox"/> <i>El balance nacional de la economía española</i> (un ejemplar)	13,00
<i>Economía y Economistas Españoles</i> <input type="checkbox"/> 8 tomos	198,57

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

Contra reembolso-del primer envío Giro postal Núm. Cheque bancario

Nombre o razón social

Profesión, Actividad o Departamento

Domicilio

Ciudad C.P. Provincia o país

Fecha

Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS a mi nombre en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de Ahorros:

Firma o sello,

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX.: 91 350 80 40

QUINTA EDICIÓN DE PREMIOS SOBRE ESTUDIOS DE ECONOMÍA REGIONAL.

Convocados por la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid para premiar los trabajos realizados por los investigadores sobre algún aspecto de la economía regional de la Comunidad de Madrid.

Orden 1092/2002, de 14 de marzo (B.O.C.M. de 20 de marzo de 2002).

PREMIOS

Se otorgan dos premios a las mejores TESIS DOCTORALES:

- Primer premio: 15.020 Euros.
- Segundo premio: 9.020 Euros.

REQUISITOS BÁSICOS

Podrán concurrir todas las tesis doctorales finalizadas, leídas y calificadas hasta el 16 de septiembre de 2002.

PLAZO DE PRESENTACIÓN

El plazo de presentación de los trabajos finalizará el día 16 de septiembre de 2002.

INFORMACIÓN SOBRE LAS BASES DE LA CONVOCATORIA Y SOLICITUDES DE PARTICIPACIÓN EN:

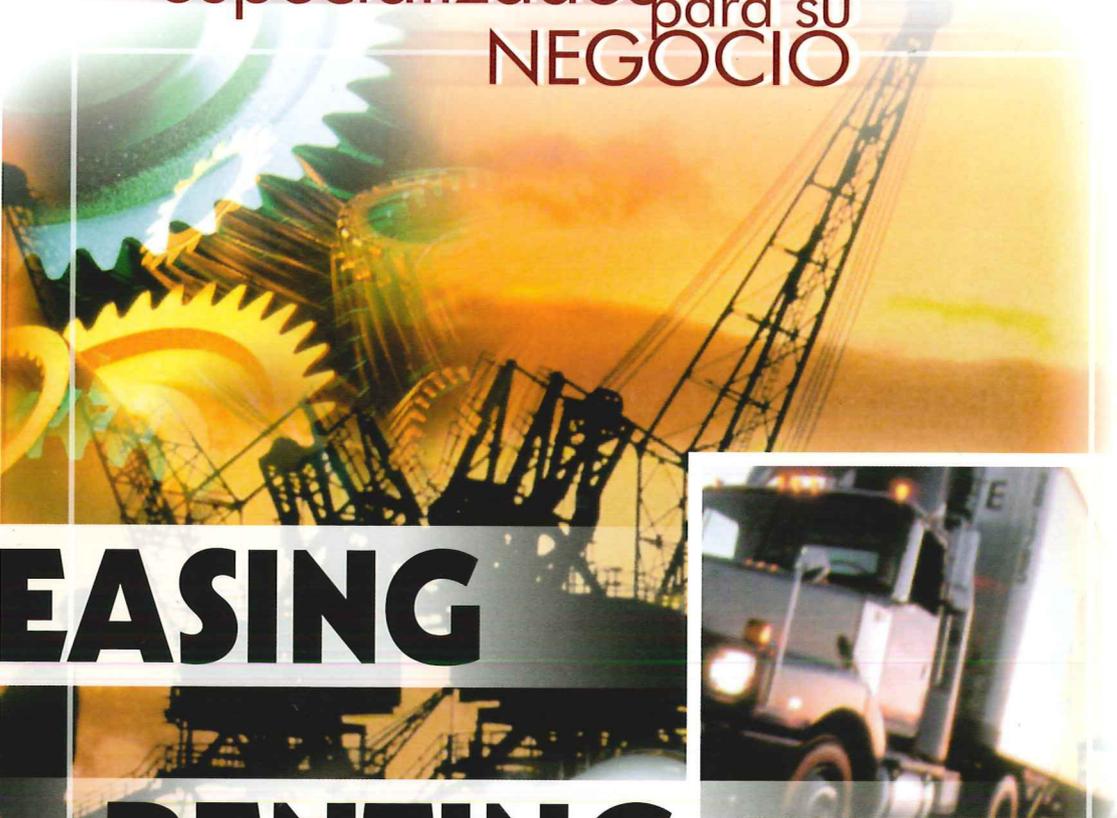
Consejería de Economía e Innovación Tecnológica.
C/ Príncipe de Vergara, 132.
28002 Madrid • Tf: 915802210/14/16



Dirección General de Economía y Planificación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Comunidad de Madrid

PRODUCTOS
FINANCIEROS
especializados para su
NEGOCIO



LEASING

RENTING

FACTORING

www.lico.es

Domicilio social: Miguel Angel, nº 23 - 7ª planta
28010 MADRID (España)
Teléfono: 91 700 36 00
Fax: 91 310 03 00



 **leasing**